

MF MILANO FINANZA

Fondazione Italia Cina

意中基金会

China Awards 2009

L'esperienza di Damiano Tommasi, primo italiano ad avere giocato nel campionato locale

Cina, un futuro da protagonista
Anche nel calcio cerca di crescere per primeggiare in AsiaPagina a cura
DI GIAN MARCO GIURA

Tra gli ospiti d'onore dei China Awards 2009 vi è anche un calciatore «speciale»: Damiano Tommasi. Classe 1974, dopo dieci anni alla Roma (uno scudetto nel 2000-01), 29 presenze e un gol in Nazionale (titolare ai mondiali in Corea-Giappone nel 2002), ed esperienze in Spagna (Levante) e Inghilterra (Queens Park Rangers), nel 2009 Tommasi decide di firmare un contratto con il Tianjin Teda, divenendo così il primo calciatore italiano nella storia del calcio cinese. Finita la stagione e fatto ritorno in Italia, dopo aver annunciato di lasciare il calcio professionistico, Tommasi racconta la sua esperienza cinese.

Domanda. Perché ha deciso di tentare questa «avventura» nel campionato cinese?

Risposta. Lo scorso mese di gennaio mi ero appena svincolato dal Queens Park Rangers e mi venne fatta una proposta concreta dal Tianjin Teda, squadra che milita nella Super League cinese. Un contatto già c'era stato l'estate precedente, ma con l'inizio della stagione sportiva 2009 si era delineata una proposta più concreta. Ho deciso di proseguire la mia carriera professionale in Cina, consapevole che sarebbe stata un'esperienza unica e un'occasione per conoscere un po' di più un Paese tanto importante quanto misterioso.

D. Qual è stato l'impatto iniziale con il mondo e la cultura cinesi? Quale accoglienza?

R. L'impatto iniziale non è stato dei migliori. Avendo quattro figli e sapendo di non poterli portare con me a Tianjin, non è stato facile trovare un compromesso che mi permettesse di svolgere il mio lavoro in Cina e allo stesso tempo fare il papà in Italia. Ho dovuto faticare molto per capire la Cina e per farmi conoscere. L'accoglienza, comunque, è stata impeccabile e chiunque si è rapportato con me ha sempre cercato di trovare una soluzione alle esigenze che avevo.

D. Cosa porta a casa da questa esperienza?

R. Porto a casa un legame con un Paese proiettato al futuro, legame che spero continui e non solo nell'ambito lavorativo. Ho conosciuto una cultura molto diversa dalla nostra e ho cancellato molti dei pregiudizi che si hanno quando ci si confronta con Paesi tanto lontani.

D. Lei ha girato il Paese per giocare il campionato... quanti mondi diversi ha trovato all'interno del Paese?

R. Ho trovato tanti climi diversi soprattutto. Vivendo nel Nord della Cina, l'impatto con il clima umido del Centrosud è stato spesso forte ed era l'inequivocabile segnale che i chilometri percorsi erano tanti. Ovunque ho visto un Paese che sta correndo verso un futuro da protagonista nella geopolitica mondiale. In ogni

città mi hanno colpito i grandi lavori di urbanizzazione che sono in atto.

D. La Cina è un Paese che continua a guardare in avanti, proiettandosi di slancio per il futuro... è così anche nell'ambito dello sport? A che punto è lo sviluppo del sistema calcio, e del sistema sport in generale?

R. In questi nove mesi che ho trascorso in Cina ho avuto modo di cogliere la scia lunga dell'Olimpiade di Pechino 2008. Ovunque strutture nuove e siglate con il logo olimpico. Il calcio sta vivendo un momento di attenzione particolare. Le Olimpiadi hanno confermato il ritardo cinese in uno sport tanto importante per i Paesi europei e sudamericani. La percezione è che si voglia crescere. Non è facile spiegarsi come Paesi quali Corea del Nord, Giappone, Corea del Sud parteciperanno ai prossimi mondiali in Sudafrica e la nazionale di calcio cinese è stata eliminata al primo turno di qualificazione già nel 2008. La voglia di portarsi al livello delle altre nazionali asiatiche c'è, le strutture sono all'avanguardia, quella che manca è una scuola con tradizione. La Cina paga il ritardo di qualche decennio di esperienza che fa del calcio lo sport più popolare in Europa. In questi anni, comunque, si stanno facendo grandi passi in avanti anche grazie



Damiano Tommasi

all'Asian Champions League che permette alle squadre di club di confrontarsi con squadre asiatiche e, quindi, ai giocatori di acquisire quell'esperienza in campo internazionale che manca.

D. Si è mai sentito in questi mesi una sorta di «ambasciatore» della cultura italiana in Cina?

R. Quale calciatore italiano in Cina ho sentito spesso gli occhi puntati addosso. Ho rappresentato, spero bene, la Nazione campione del mondo in carica e per questo ci si aspettava da me molto. Sono stato il primo calciatore professionista italiano in Cina e la curiosità sul mio modo di vivere il calcio era tanta. Cosa mangiavo, cosa bevevo, come mi allenavo, come mi curavo erano tutti aspetti che i miei compagni, e chi mi frequentava, cercavano di studiare. Molto spesso la conclusione era di evidenziare quanto sia diverso il modo di fare calcio in Cina rispetto all'Europa.

Risolviamo liti commerciali senza ricorrere al giudizio

Nei rapporti commerciali tra Italia e Cina può succedere che un'impresa incontri delle difficoltà: contestazioni sulla qualità della merce, problemi nella gestione di joint venture, liti inerenti alla proprietà intellettuale e così via.

Per affrontare questo tipo di contenziosi, da qualche anno è stato creato l'Italy-China business mediation center (Icbmc), un centro di conciliazione commerciale italo-cinese fondato da Camera di commercio italo-cinese, Camera arbitrale di Milano e Mediation center del China council for the promotion of international trade (Ccpi) di Pechino.

Stefano Azzali, segretario generale della Camera arbitrale di Milano e dello stesso Icbmc, racconta questa esperienza.

Domanda. Da che cosa è nata questa idea?

R. In quanto espressione del sistema camerale, come Camera arbitrale di Milano godiamo di un punto di vista privilegiato sulla realtà delle imprese. Questo ci ha permesso di riconoscere un'esigenza comunemente sentita dagli operatori commerciali, che è quella di trovare una via preferenziale, alternativa al giudizio ordinario, per risolvere le piccole e grandi liti commerciali nelle quali si trovano coinvolti.

Tale esigenza, già ampiamente riscontrata tra le imprese a livello nazionale, si rende comprensibilmente ancora più manifesta nell'ambito del mercato italo-cinese, in continua crescita, ma che a causa delle differenze culturali, linguistiche e di business style, produce inevitabilmente controversie o, comunque incidenti di percorso.

D. Quali risultati sono stati raggiunti e come funziona?

Risposta. Mi pare di poter affermare che l'esperienza sin qui maturata abbia dato esiti positivi. In generale, rileviamo un crescente interesse nei confronti del Centro e siamo soddisfatti del servizio reso alle imprese in questi anni di attività. L'Icbmc, inoltre, rappresenta un caso di best practice a livello internazionale di sistema bilaterale di risoluzione delle liti, sia in termini di servizio reso alle imprese, sia in termini di esempio di collaborazione con partner cinesi. È proprio l'internazionalità intrinseca al servizio che ne costituisce la sua miglior caratteristica. La collaborazione tra le sedi di Milano e Pechino del Centro permette di dialogare nella maniera più diretta con le aziende dei due Paesi e offre alle parti in lite totale garanzia di neutralità

nello svolgimento della procedura.

D. Che lezione avete tratto da questa esperienza?

R. Penso che i risultati raggiunti dipendano molto dal buon rapporto di collaborazione che si è sviluppato e che si è mantenuto a tutti i livelli tra i partner. Sono convinto che questo venga avvertito anche all'esterno e si traduca in una percezione di serietà dell'ente.

D. Quali prospettive può avere Icbmc per il futuro?

R. Ci aspettiamo uno sviluppo sempre maggiore dello strumento. Da parte nostra saremo sempre più impegnati a diffondere e promuovere l'utilizzo di questo utile strumento che, oltre ad avere una funzione deflativa del carico della giustizia, permette alle imprese di risolvere strategicamente le liti commerciali che le vedono coinvolte e, in ultima analisi, contribuisce a creare maggior fiducia negli operatori commerciali che operano sull'asse Italia-Cina



Stefano Azzali