

L'India economica: gioie e dolori da esplorare

Pubblicato: Martedì 24 Marzo 2015



Vuole affrontare l'**India** nella sua complessità ma anche nella sua enorme possibilità il seminario che **Aime** ha organizzato con il patrocinio della **Camera di Commercio di Varese** e il sostegno della **BCC di Busto Garolfo e Buguggiate** per **venerdì 27 marzo 2015**, nella sala convegni della provincia di Varese.

L'incontro dal titolo "**India, mille opportunità**" infatti chiederà testimonianza ad imprenditori che hanno già affrontato il subcontinente dal punto di vista economico e del business, per raccontarne le opportunità ma anche mettere in guardia sulle difficoltà gli imprenditori varesini che fossero interessati ad avere nuovi fornitori, spostare parte della produzione là oppure vendere i propri prodotti.

«Sono molti gli elementi da prendere in considerazione, quando si pensa a uno spostamento del genere: per esempio, è un luogo comune il fatto che là il lavoro costa poco. Vero nelle posizioni basse, ma lo sapevate che un quadro o un dirigente costano come in Italia, quando non di più? – spiega **Marco Prandoni**, responsabile internazionalizzazione di Aime – E sapete che non sempre è conveniente inviare là per la produzione un macchinario che funziona a gas? anche perché in certe regioni il gas nemmeno c'è».

Eppure, non si tratta affatto di una nazione da scartare: «**Sono centinaia di milioni ormai gli indiani con capacità di acquisto medio alta**: un mercato enorme, che apprezza l'Italia in ogni sua forma e le scelte italiane – continua Prandoni – Per di più gli imprenditori italiani hanno molti punti in comune con quelli indiani: innanzitutto, sono entrambi – nella stragrande maggioranza dei casi – imprenditori famigliari. Il che vuol dire che quando decidono, decidono in proprio, della loro "creatura": il che rende più stabili le trattative, malgrado le differenze culturali».

Differenze che spesso gli italiani sottovalutano? «Per esempio, sottovalutano gli indiani stessi: che sono molto quadrati, pianificatori, attenti ai numeri più di noi, ma – salvo eccezioni – inaffidabili: vi dicono che vi consegneranno il campione l'indomani, ma se non li chiamate sette volte al giorno per sette giorni quel campione non partirà in tempi brevi. Dal punto di vista dell'esecuzione invece sono molto bravi: con specifiche precise e un'attenzione passo passo danno ottimi risultati».

Anche per questo non è semplice mettersi sul mercato in India: «**Non è certo un mercato dietro l'angolo**: andare vendere a Mumbai è decisamente più complesso che a Monaco o Lugano. E il problema non è la lingua: in inglese ci si intende con loro. Ma tributi, dazi e anche cultura sono diversissimi. Per questo spesso l'imprenditore italiano a un certo punto getta la spugna: ma si sbaglia».

Per l'italiano infatti, lì c'è un mondo inesplorato: che ha simpatia e stima del lavoro italiano, e che ne adora i marchi, pur conoscendone nemmeno uno: «**Ho visto con i miei occhi marchi italiani del tutto sconosciuti qui, magari addirittura inventati per il mercato indiano, fare fortuna**. Loro guardano innanzitutto la qualità italiana: che si tratti di abiti, caschi da moto o persino biciclette». Chi ha cominciato a fare affari in India, con i dovuti aiuti, ha trovato perciò terreno fertile: ed è questo che verrà esplorato nel **seminario, che avrà inizio alle 14.30** in sala convegni a Villa Recalcati.

Dopo gli interventi di saluto (del presidente della Camera di Commercio **Renato Scapolan**, del

segretario generale di Aime **Gianni Lucchina**, del presidente di Provex **Riccardo Comerio**) e dopo la presentazione del paese da parte di Prandoni e prima della presentazione dei servizi finanziari a supporto da parte di **Luca Barni**, direttore generale della BCC di Busto Garolfo e Buguggiate, protagonisti saranno gli imprenditori: **Ravindra Singh** amministratore di Protech, India, che spiegherà le peculiarità del mettere su un'impresa nel paese; **Manuel Monti**, amministratore delegato di Tessitura Monti, che ha aperto un punto di produzione e vendita, risparmiando sui dazi ma continuando a esportare il know how, e **Alessandro Pescara**, direttore generale della Planetex, che racconterà l'esperienza dell'azienda per gli approvvigionamenti con l'India.

«Partire da piccola impresa e andare in India è dura: ma partirci preparato e aiutato è meglio e utile – ha chiosato **Gianni Lucchina** presentando il seminario – Ovviamente, oltre ai consigli pratici offriremo supporto pratico e accompagnamento: e a questo proposito presenteremo anche una sorpresa».

[Stefania Radman](#)

stefania.radman@varesenews.it