

Saranno i nostri futuri clienti

Pubblicato: Martedì 31 Maggio 2005

Un po' sconosciuto (specie dal punto di vista degli affari) molto evocato (come meta di viaggi e icona dell'esotico) il grande subcontinente vive oggi a Varese un momento di approfondimento – grazie alla due giorni "**Varese meets India**" che si sta svolgendo alle Ville Ponti – decisamente fuori dagli stereotipi e si ritrova su **una ribalta dove fino ad ora non l'ha messo mai nessuno: quella degli affari**. Stretto tra i racconti di Dominique Lapierre e la valanga di camice "Made in India" è con un po' di stupore che ci si aggira tra i potenziali – o già effettivi – investitori varesini in India.

«È da molto che noi frequentiamo l'India – spiega **Vittorio Missoni**, dell'omonima azienda di abbigliamento, agli intervenuti a convegno – Dai nostri viaggi in quel paese **abbiamo raccolto la cultura dei colori** e l'amore per il bello, ora abbiamo **scoperto anche la loro cultura del lusso**, nata soprattutto da quegli indiani che hanno cominciato a girare il mondo, e che la stanno diffondendo anche tra i loro connazionali abitanti nel subcontinente. Una cultura che li rende estremamente interessanti, anche perché molto attenti al gusto italiano».

E' curioso il suo modo di descrivere i rapporti con l'India: più come cliente che come fornitore di manodopera a basso prezzo. «L'India non è affatto quello che ci si immagina – ci tiene a precisare Missoni – diciamo che **più che un'industria tessile di basso costo, loro hanno una artigianato di altissima qualità**. Noi, paradossalmente, là portiamo i nostri capi per rifiniture particolari, o per ricami d'oro o d'argento»

Anche **Agusta Westland** ha da lungo tempo rapporti con l'India «Il Sea King della Marina sono nostri, anche se in questi ultimi tempi stiamo fornendo loro i nuovi A 109» spiega il responsabile del marketing Agusta **Roberto Garavaglia**. Malgrado i loro decenni di buoni rapporti, c'è da segnalare però che l'India sta facendosi avanti in tutti i settori ad alta tecnologia, anche aerospaziale. E' un rischio o un'opportunità per noi? «Non c'è storia – risponde netto Garavaglia – è un'opportunità».

Alle Ville Ponti, ovviamente, non si sono presentate solo le grandi aziende ad esporre i loro già consolidati successi con i clienti indiani: «**Può sembrare strano, ma sono venuto qui a verificare la possibilità di acquisire tra gli indiani nuovi clienti**» spiega il rappresentante del **maglificio Castiglioni** di Cardano al Campo. Quasi si sente un paradosso, lui rappresentante del tessile in uno dei principali paesi concorrenti. Ma il racconto dei Missoni fa ben sperare, specie per chi produce maglieria da donna: «Il nostro prodotto è quasi tutto da esportazione – spiega il rappresentante della ditta **Paola Tedesco** di Somma Lombardo – siamo venuti perciò a valutare questo nuovo mercato, da aggiungere ad America del nord e far east».

Paura della loro concorrenza o del dumping? «Succede sempre con i nuovi interlocutori – rispondono – ma fa parte del gioco, e la loro etica degli affari ci fa sentire più tranquilli».

Alle prime armi con il grande mondo è la **Pietro Canziani** di Castiglione Olona, specializzata in stampi e pressofusione. «Prima la ditta produceva prevalentemente per il mercato interno, ora è un po' tutto cambiato – spiegano – in questi ultimi anni abbiamo fatto piccole esperienze all'estero, in medio oriente. E ora ci spingiamo un po' più in là».

Ma cosa cercano invece gli indiani dai varesini? Stando all'ambasciatore, energia e infrastrutture. «**Energia alternativa**, innanzitutto – spiega Som – petrolio e gas naturale sono nel mondo una risorsa troppo scarsa. Un uso pacifico dell'energia atomica, per esempio, non ci vede contrari. L'India sta pianificando di investire 20miliardi di dollari nel settore energetico: pensiamo di costruire oleodotti dal Myanmar e dal Medio oriente all'India, ma pensiamo anche di produrre energia nel continente indiano. Noi lavoriamo già con vostre aziende del settore, come l'Eni, ma tutto il settore energetico italiano ne può approfittare». Non solo la nostra capacità di pensare energia però è nei loro pensieri. Anche la nostra millenaria abitudine di fare strade ha sollecitato il loro interesse: non foss'altro perchè «Noi abbiamo bisogno di 14mila chilometri di autostrade» ha spiegato l'ambasciatore. Questo quindi, è ciò che si spinge a livello governativo. Ma gli imprenditori indiani venuti qui insieme alla loro delegazione, chi vanno cercando? «Partner nel settore dell'automotive, per lavorare insieme» spiega il responsabile della **Ask automotive**, leader nel settore della componentistica in alluminio per le auto. Ma non manca anche chi produce lavastoviglie (la **Fisher Pump**), che davanti alla nostra perplessità considerata la crisi del settore elettrodomestici, si giustifica dicendo «ho un prodotto di nicchia, che ha speciali opportunità per essere distribuito». Potenza della globalizzazione, nulla è impossibile a questo mondo: persino cercare di vendere elettrodomestici a Varese.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it