

L'india? È un ottimo cliente

Pubblicato: Giovedì 16 Giugno 2011



Il console generale indiano Sanjay K.Verma ha fatto visita oggi, 16 giugno 2011, alla **Vibram**, una delle piccole eccellenze italiane che il mondo ci invidia. La più famosa produttrice di suole tecniche del mondo sta ad **Albizzate** nella frazione di Valdarno e ha sedi produttive anche in Cina e negli Stati Uniti. Ad accogliere la più alta autorità indiana in Italia dopo l'ambasciatore c'era tra gli altri anche il direttore generale dell'azienda, **Adriano Zuccala** (nella foto a sinistra).

Quella del console è stata una visita conoscitiva, ma non di ricerca di clienti per dei fornitori a basso prezzo. «Intendiamoci – Spiega Sanjay Verma – non cerco di dirvi quello che non è: l'India è un paese essenzialmente povero, però con un mercato molto vasto, vario, segmentato e in così continua espansione che c'è posto davvero per tutti».

«Quando ero console in Turchia – continua Verma – il più grande produttore di abbigliamento del paese mi disse che voleva entrare nel mercato indiano. Gli chiesi: "Qual è il tuo break even (cioè: quanto si deve produrre per cominciare a guadagnare, ndr)?" Lui rispose: "diecimila pezzi". Gli ho risposto che con dei numeri del genere gli sarebbe bastato vendere in una sola delle nostre città».

Del resto, in un paese che ha quasi **un miliardo e 200 milioni di abitanti** i numeri si espandono: «Gli indiani che si possono ritenere appartenenti alla middle class sono una minoranza – dice il console – Però sono, in numeri, **350 milioni: più dell'intera popolazione degli Stati Uniti** e quasi quella dell'Europa. Per di più, appartenenti a regioni molto diverse tra loro per clima e interessi: cosicché possono approcciare al mercato indiano tipologie diversissime di produttori, compresi quelli di nicchia. Si tratta solo di trovare il luogo dove posizionarsi».

Un argomento valido anche per l'azienda di Albizzate. «L'India è leader di calzature in pelle – ha aggiunto Verma – prodotte però solo nell'India meridionale dove ci sono molti musulmani che possono lavorare il cuoio. Da questo punto di vista, spazio per le suole Vibram non ce n'è. Nel nord però ci sono gli indù che usano prevalentemente scarpe non di pelle e vivono in paesi di montagna: lì le suole Vibram sono apprezzabilissime da chi se le può permettere».

Anche **quelli che si possono considerare davvero ricchi in India**, in percentuale sono pochi: **è il 2%**.

Ma, come sempre, in numeri assoluti significa **24 milioni di persone**: come se quasi metà dell'Italia fosse fatta di miliardari. «Tutto questo rappresenta un mercato incredibile, non nel futuro ma nel presente. Qualche tempo fa la Ferrari decise di aprire uno store indiano: nella prima settimana riuscì a vendere ben 12 auto di alta gamma».

Una domanda sorge spontanea: ma che ci fa il console indiano in un'azienda (seppur leader nel suo settore) in una frazione di Albizzate? «Perché il dialogo tra due società di paesi diversi – risponde il console – è importante ma limitato: si ferma ad un livello basso, governato semplicemente dai reciproci interessi. Manca la visione strategica, che invece esiste tra il dialogo tra la società, di cui anche l'impresa fa parte, e le istituzioni: qui si può avere una visione più ampia e si possono avviare iniziative strategiche»

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it