

Internazionalizzazione La crisi diplomatica fra Roma e New Delhi non ferma l'interscambio commerciale col paese asiatico

India, porte aperte alle Pmi bresciane

Cresce la domanda di macchinari per sostenere il boom economico

I marò, Finmeccanica e il business italo-indiano. Le dimissioni, ieri, del ministro degli Esteri Giulio Terzi di Sant'Agata non rappresentano che l'ultimo episodio di un braccio di ferro che si sta trascinando da settimane e che, dopo aver coinvolto i rapporti diplomatici fra i due paesi, è finito anche per lambire gli interessi commerciali che l'Italia sta coltivando con Nuova Delhi.

Fra le motivazioni che, di fatto, hanno indotto il governo italiano a restituire i due militari all'India, un peso non indifferente l'ha giocato il conseguente deterioramento dei rapporti d'interscambio economico. È stato per primo l'autorevole quotidiano *Times of India* a chiedersi apertamente se il ritorno dei marò non sia stato «influenzato» da valutazioni di ordine commerciale, sottolineando come, «seppur non sia ancora chiaro se gli imprenditori italiani abbiano fatto pressioni al governo indiano, è stato comunque espresso l'auspicio per una soluzione diplomatica della crisi per evitare ripercus-

sioni sugli scambi commerciali, ancora relativamente di piccola dimensione ma in crescita».

Nell'interscambio, in effetti, è il nostro paese che ha più da perderci, dato che sono 400 le società italiane già operanti in India, il cui esecutivo ha appena varato un piano di investimenti infrastrutturali da 650 miliardi di euro. E se per Confindustria l'obiettivo è far crescere il valore dei beni e dei servizi esportati o realizzati in India fino ai 15 miliardi (8,5 miliardi l'interscambio odierno), anche Brescia guarda a Nuova Delhi con particolare attenzione. Secondo l'Ufficio studi di Aib, in India sono oggi attive 28 aziende bresciane con 811 dipendenti e 72 milioni di euro di ricavi. E se l'import dal gigante asiatico nel 2012 si è attestato attorno ai 74 milioni, sono 80 i milioni di ricavi generati dalle esportazioni made in Brescia.

Fra i primi a comprendere la portata delle occasioni che si stanno aprendo per le nostre imprese Silvio Benedetti, presi-

dente della Benedetti & Co., agenzia di consulenza strategica con sede a Brescia e a Mumbai. «Partecipiamo al rischio dello sviluppo delle operazioni di sviluppo nel mercato indiano — spiega —. Se prima della crisi le aziende erano concentrate sul proprio prodotto, oggi, in un mondo altamente competitivo, l'operazione strategica è l'individuazione del mercato migliore da aggredire. Si continua a parlare di internazionalizzazione, tuttavia per le nostre piccole e medie aziende andare sui mercati esteri senza preparazione può essere un rischio. Più di un mitragliatore attraverso cui sparare a raffica le proprie pallottole su tutti i bersagli commerciali disseminati sul globo, è meglio dotarsi di un cannocchiale potente capace di individuare l'obiettivo più vicino alle proprie caratteristiche. L'India è uno di questi».

Cui sono imprese da un milione di fatturato che esportano l'80% in decine di paesi. Per Benedetti non è una scelta saggia. La geopolitica è una materia difficile da padroneggiare e

basta che cambi il vento per vedere cadere le proprie bandierine dal planisfero. Meglio, dunque, concentrarsi su un paese solo. E analizzarlo per padroneggiarne le dinamiche. «L'India per le imprese bresciane può essere il posto giusto — conferma Girish Bhagat, direttore della società di consulenza finanziaria IndiaNivesh e antenna della Benedetti & Co a Mumbai —. Il paese sta vivendo un boom economico molto simile a quello che ha investito l'Italia negli anni Cinquanta con una classe media in rapida espansione che per la prima volta conosce le comodità del consumismo. Le nostre aziende hanno bisogno della tecnologia occidentale e credo che gli italiani siano i partner migliori: avete stile, siete affidabili e flessibili, le vostre produzioni manifatturiere sono di altissima qualità. Per gli imprenditori italiani le porte dell'India sono spalancate». Bhagat, in mezz'ora di intervista, non cita mai i due marò. Scelta diplomatica, d'altronde business is business.

Massimiliano Del Barba

mdelbarba@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I protagonisti



L'India apprezza la qualità delle produzioni italiane

Girish Bhagat



È un mercato strategico per le piccole aziende bresciane

Silvio Benedetti





Le nuove vie del business L'India ha varato un piano di investimenti strutturali da 650 miliardi