

nel business con l'India



26 **PIERROBERTO FOLGIERO**
Ceo, Maire Tecnimont



27 **ALDO FUMAGALLI**
Ceo, Sol



28 **FEDERICO FURLANI**
Presidente, Simem



29 **ALESSANDRO GIULIANI**
Managing Director, Sda Bocconi Asia Center



30 **CLAUDIO GROTTA**
Presidente, Gas Jeans



31 **PIERO GUIZZETTI**
Ceo, Value Prism Consulting



32 **MICKEY MANLEY**
Ceo, Fca



33 **MIRCO MASCHIO**
Presidente, gruppo Maschio Gaspardo



34 **VICTOR MASSIAH**
Ceo, Ubi Banca



35 **CARLO MESSINA**
Ceo, Intesa Sanpaolo



36 **GIUSEPPE NATALE**
Ceo, Valagro



37 **PASQUALE NATUZZI**
Presidente e ceo, Natuzzi



38 **FRANCESCO PENSABENE**
Responsabile Ice, New Delhi



39 **PAOLO RAMADORI**
Ceo, Maccaferri



40 **CARLO ROSA**
Ceo, Diasorin



41 **RENZO ROSSO**
Presidente, Only the brave (Otb)



42 **CESARE SACCANI**
Presidente, India Italian Cdc



43 **ANGELO DARIO SCOTTI**
Ceo, Riso Scotti



44 **ANTON SEEBER**
Ceo, Letwind



45 **PIETRO SELLA**
Ceo, Banca Sella Holding



46 **UBALDO TRALDI**
Presidente, Perfetti



47 **CESARE TREVISANI**
Vicepresidente, Trevi Group



48 **ALBERTO VACCHI**
Ceo, Ima



49 **GIUSEPPE VAILATI VENTURI**
Direttore generale, Kos



50 **ROSARIO ZACCÀ**
Avvocato, Studio Gop

26 PIERROBERTO FOLGIERO

Ceo, Maire Tecnimont

Per Maire Tecnimont, di cui Folgiero è ceo dal 2013, l'India è un mercato storico, dove Tecnimont Private Ltd di Mumbai è diventata un centro di attività e di competenze sia per il mercato interno che internazionale (intervista a pagina 28).

27 ALDO FUMAGALLI

Ceo, Sol

Assieme all'imprenditore indiano Farooque Dadabhoy, leader nel mercato del gas arsenico, ha creato la JV SicGilSol India, che produce e commercializza gas tecnici, speciali e medicinali, materiali, impianti e apparecchiature a essi collegati. La società ha creato un nuovo impianto nel sud del Paese, destinato a diventare il più importante produttore di gas tecnici nell'India meridionale.

28 FEDERICO FURLANI

Presidente, Simem

Assieme al fratello Michele è alla guida della società specializzata nella produzione di macchinari per il calcestruzzo dove ha conquistato una leadership internazionale grazie alle tecnologie d'avanguardia adottate nella progettazione e nella produzione. La controllata indiana, basata nel Gujarat, è stata la prima impresa italiana nel settore delle costruzioni a produrre in India. Attualmente è impegnata in progetti che riguardano le dighe nel Nord e il trattamento delle acque industriali nel West Bengala.

29 ALESSANDRO GIULIANI

Managing director, Sda Bocconi Asia Center

Ha preso in mano da un paio d'anni la gestione della scuola di specializzazione a Mumbai, che è stata lanciata nel 2012 da Stefano Caselli, vice-rettore alla Bocconi, seguendo un piano di internazionalizzazione dell'Università milanese che si è fermato all'India. Giuliani con il sostegno della camera di commercio italo-indiana di Mumbai vorrebbe far diventare l'attuale sede dei corsi di management il punto di aggregazione di una Italian house of Education, aperta non solo alle discipline economiche.

30 CLAUDIO GROTTO

Presidente, Gas Jeans

Fondatore e patron dell'azienda di Chiuppano è stato uno dei primi imprenditori del fashion made in Italy a puntare sull'India nel 2006, e dal 2010 con Reliance Brands, con cui Gas ha siglato un master franchise agreement. Da allora il gruppo ha aperto 19 monobrand e 30 cosiddetti shop in shops, diventando il secondo brand italiano più diffuso in India, dopo Benetton.

31 PIERO GUIZZETTI

Ceo, Value Prism Consulting

Forte di un mba all'Indian school of business di Hyderabad, che gli ha aperto una serie di porte nei maggiori gruppi industriali, nel 2007 ha aperto la sua società di consulenza a Mumbai. Oggi la sua società è considerata uno dei più seri e introdotti advisor con focus sulle piccole e medie aziende che voglio aprire in India.

32 MICKEY MANLEY

Ceo, Fca

La sua Jeep, assemblata a Pune in un impianto world class gestito in JV con Tata Motors, storico alleato di Fca, sta avendo un successo crescente e il mercato si aspetta un impegno più consistente della casa torinese. Da settembre 2017 quando è partita la produzione sono state vendute 32 mila Compass, di cui 10 mila esportate in 13 mercati asiatici. Le previsioni sono di una forte crescita.

33 MIRCO MASCHIO

Presidente, gruppo Maschio Gaspardo

Quarant'anni, è presidente del gruppo da luglio 2015, pochi giorni dopo la morte del padre. L'azienda, con 1.800 dipendenti sparsi per il mondo in dieci stabilimenti produttivi, nel 2015 ha prodotto 60 mila macchine per l'agricoltura. Dal 2011 ha aperto l'impianto ad Aundh, vicino a Pune, per la produzione di fresa e trincia per il mercato locale e asiatico.

34 VICTOR MASSIAH

Ceo, Ubi Banca

Ha dato il la a una strategia di presenza internazionale per punti che a partire dal Marocco, passando per Dubai, arriva in Cina

passando per Mumbai, dove l'ufficio di rappresentanza diretto da una manager indiana è particolarmente attivo nel proporre alle missioni di imprenditori organizzate in Italia, incontri e possibilità di accordi con aziende indiane.

35 CARLO MESSINA

Ceo, Intesa Sanpaolo

Nel piano industriale, che sta accompagnando la crescita della banca anche a livello internazionale, è sottolineata la strategia aperta alle economie forti dell'Asia e alla strategia lungo le nuove Vie della Seta, di cui l'India, seguita dalle strutture di Hong Kong e Singapore, è parte importante.

36 GIUSEPPE NATALE

Ceo, Valagro

Con l'acquisizione nel 2015 di Sri Biotech Laboratories India, fondata nel 1994 per sviluppare soluzioni che vanno dalla nutrizione alla biostimolazione, alla protezione delle colture, Valagro ha allargato la presenza commerciale in Andhra Pradesh, Telangana, Kerala, Tamil Nadu, Karnataka e Maharashtra. I piani di crescita prevedono l'espansione in Chhattisgarh e Odisha, due Stati chiave per la produzione di riso e di colture orticole.

37 PASQUALE NATUZZI

Presidente e ceo, Natuzzi

Il fondatore del gruppo pugliese considera l'India un mercato strategico, grazie al boom immobiliare che traina la domanda di mobili di qualità, specie se in stile italiano. In India il gruppo è presente con negozi a Pune, Bangalore, Hyderabad, Kolkata, Mumbai, Chennai, Belgaum, New Delhi e Ahmedabad, una rete di vendita che rappresenta l'unico esempio di catena di distribuzione indiana in un settore frammentato come quello del mobile.

38 FRANCESCO PENSABENE

Responsabile Ice, New Delhi

Laureato in legge e specializzato in diritto internazionale, è stato direttore per la Cooperazione Internazionale all'Ice di Roma e prima direttore del dipartimento legale, risorse umane e organizzazione, dirigendo numerose missioni imprenditoriali in tutto il mondo. Da anni in India, dove dirige con energia la rappresentanza italiana, segue anche i mercati dello Sri Lanka, Bangladesh, Maldive, Nepal e Bhutan.

39 PAOLO RAMADORI

Ceo, Maccaferri

Ha lavorato dal 2005 al 2011 per Bombardier Transportation, dove si è occupato di grandi progetti internazionali. Poi è stato ceo di Oerlikon Graziano Group, nel settore componenti per trasmissioni, e ancora, per un anno, in Bombardier, prima di assumere l'attuale posizione, l'anno scorso. Maccaferri è una delle aziende più inserite nel mercato indiano dove punta particolarmente al settore trasporti e rinnovabili.

40 CARLO ROSA

Ceo, Diasorin

Il gruppo, che Rosa ha portato al successo in pochi anni, e che quest'anno punta a 775 milioni di euro di fatturato, con 300 milioni di ebitda, è entrato in India attraverso una joint venture con Triviron Healthcare che opera nel mercato della diagnostica in vitro, settore in crescita annua del 15%. Sta puntando molto su uno dei mercati a maggior crescita per le attrezzature mediche d'avanguardia.

41 RENZO ROSSO

Presidente, Only the brave (Otb)

Classe 1955, Rosso, soprannominato Denim man, ha stretto un'inedita intesa tra il suo brand Diesel e la squadra di cricket Mumbai Indians, di proprietà di Nita Ambani, moglie di Mukesh, il maggior azionista di Reliance, che distribuisce Diesel in India. Dalla relazione è nata la linea MI-Diesel, pronta a essere distribuita in tutti i Paesi dove il cricket è seguito. Gli 11 store Diesel tra Mumbai, Delhi, Gurgaon, Chandigarh, Hyderabad, Bangalore, Pune e Chennai sono tra i più di moda tra i millennial.

42 CESARE SACCANI

Presidente, India Italian Cdc

Ha il merito di aver risanato i conti della Icci, che negli ultimi due anni ha chiuso in utile, dopo anni di perdite, grazie a

un'energica azione di focalizzazione sul business, intrapresa in sintonia con il segretario della camera, Claudio Maffioletti. In India dirige il piccolo ufficio della società di certificazione qualità Imq ed è rappresentante della Fagioli.

43 ANGELO DARIO SCOTTI

Ceo, Riso Scotti

In India da cinque anni, il suo prodotto di punta è il riso confezionato da 5 chili e da un chilo destinato al canale horeca e alla ristorazione internazionale che propone il risotto. Il business genera un volume d'affari ancora limitato, ma la crescita con i risotti ready to prepare è vigorosa.

44 ANTON SEEBER

Ceo, Leitwind

La fabbrica di Chennai, nel Tamil Nadu, che ha voluto aprire nel 2009, investendo 16 milioni di euro, in una joint venture con Shiram Epc oggi copre la domanda dell'intero mercato asiatico con una capacità produttiva di oltre 250 aerogeneratori all'anno e realizza anche le pale. Sempre in India, Leitwind ha costruito il parco eolico da 43,2 MW a Tadipatri nell'Andhra Pradesh e il parco eolico da 51 MW a Kaluneerkulam, nelle vicinanze di Tirunelveli, una commessa da 50 milioni di euro.

45 PIETRO SELLA

Presidente, Banca Sella Holding

Nel 1997 Sella, 50 anni, allora ceo della banca di famiglia, ha lanciato il progetto e-banking con una decisione molto innovativa: aprire, a Bangalore, Synergy, una società di sviluppo informatico, con il mandato di realizzare un sistema informativo autonomo dai mainframe esistenti. In tre anni la piattaforma è stata realizzata. Memore di quell'esperienza nel 2008 è stata avviata la Chennai branch con l'obiettivo, raggiunto, di farne una software house all'avanguardia, al servizio dell'intero gruppo.

46 UBALDO TRALDI

Presidente, Perfetti Van Melle

In India la Perfetti è presente da oltre vent'anni, con tre stabilimenti ma, soprattutto, una rete di vendita che è la più organizzata ed estesa nel settore agroalimentare alimentata da un portafoglio prodotti che comprende 21 brand che hanno spinto il fatturato a diverse centinaia di milioni di euro.

47 CESARE TREVISANI

Vicepresidente, Trevi Group

Attiva a Kakinada nell'Andhra Pradesh, la Drillmec India, controllata dal gruppo Trevi, è specializzata nell'ingegneria e nella costruzione di impianti di perforazione per l'industria petrolifera, geotermica e dei pozzi d'acqua.

48 ALBERTO VACCHI

Presidente e ceo, Ima

Grazie all'acquisizione della tedesca Oystar, Ima ha aperto in India anche il fronte delle confezionatrici per prodotti alimentari freschi, un nuovo importante mercato in crescita, che si aggiunge alle macchine per il settore farmaceutico, cosmetico e alimentare, tè e caffè in particolare.

49 GIUSEPPE VAILATI VENTURI

Direttore generale, Kos

Ha contribuito alla creazione di Kos, di cui è direttore generale dal 2007. In India, il gruppo finora ha investito circa 20 milioni di euro e opera attraverso due joint-venture: ClearMedi Healthcare diventata uno dei principali fornitori di servizi tecnologici in outsourcing del settore sanitario e ApoKos che sta puntando al mercato dei servizi riabilitativi, ancora inesplorato in India.

50 ROSARIO ZACCÀ

Avvocato, Studio Gop

È il responsabile del desk India e membro del consiglio della Camera di commercio Indo-italiana di Mumbai, oltre a essere co-managing partner dello studio, tra i principali in Italia nell'attività di advisory sui grandi deal internazionali. Segue in particolare le medie aziende familiari che puntano all'internazionalizzazione.



Alessandro Fichera, fondatore e ceo di Octagona, ha incominciato a lavorare con l'India nel 2002

di vita (la fondazione risale al 1966), un migliaio di soci e una struttura che recentemente si è svincolata dalle pastoie dei finanziamenti pubblici ed è diventata economicamente indipendente grazie all'efficienza del modello di business che ha adottato. La forza della Camera è la sua rete dislocata su tutto il territorio federale, negli uffici a Bangalore, Chennai, Delhi e Kolkata, e nei desk in città in forte sviluppo, Pune e Hyderabad, lo staff di 30 impiegati e professionisti, e la focalizzazione su un paio di settori, la filiera dell'agroalimentare e delle costruzioni. «Il nostro sistema di governance ci garantisce un forte radicamento sul territorio», ha spiegato Claudio Maffioletti, segretario della Camera a MFI, «ogni ufficio ha comitati locali che includono imprenditori e manager italiani e indiani, assicurando una fitta rete di relazioni non solo all'interno della business



Stefano Boldorini, fondatore e managing partner di Winh (World in your hands)

community, ma anche con le istituzioni e associazioni locali». Per chi ancora non lavora con il mercato indiano e non dispone di una struttura estera articolata sul piano commerciale e finanziario, la scelta degli advisor si divide in due filoni sulla base delle necessità: se è prevalente l'aspetto legale o fiscale o quello di strategia industriale o commerciale. Nel primo caso lo studio

legale di riferimento, con la maggiore esperienza del mercato, in particolare sui grandi deal, è lo studio Gianni Origoni, Grippo Capelli, il cui desk India, a Roma e Milano, è sotto la responsabilità di Rosario Zaccà, membro del consiglio della Camera di Mumbai. Sul fronte fiscale e amministrativo, si stanno moltiplicando le alleanze tra studi professionali indiani e gli italia-

ni. Lo studio Cba di Milano, forte dei suoi 120 professionisti, con sede anche in Germania, è diventato uno dei più attivi sull'asse Milano-Mumbai, grazie all'alleanza con Singhanian & Co. Advocates and Solicitors, uno dei principali studi legali indiani, attivo dal 1969, con competenze su tutte le principali branche del diritto. In dimensioni più ridotte sta crescendo anche l'atti-

Testimonial/Piero Guizzetti

UNA GIORNATA PARTICOLARE PER VENDERE SCAVATORI IN GUJARAT

L'articolo che segue è stato scritto per MF International da Piero Guizzetti, fondatore e ceo di Vluè Prism Consulting di Mumbai, una società di advisory, su una delle tante missioni in cui lo impegna la sua attività

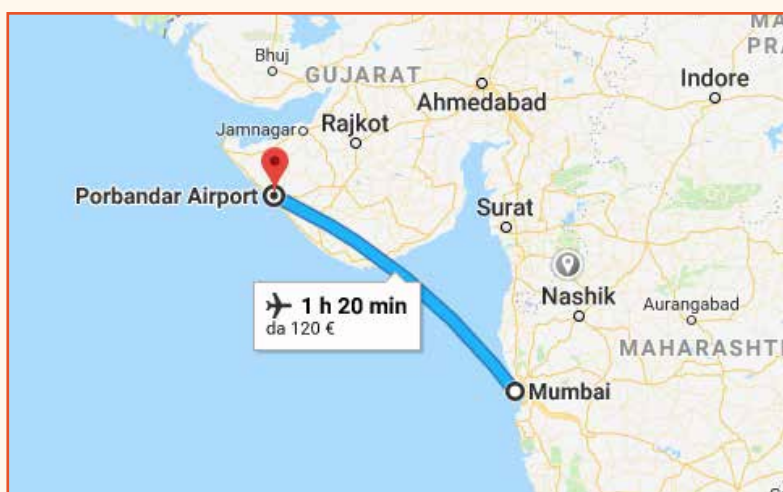
La La sveglia è con il messaggio sul cellulare che Ola, la risposta dell'India a Uber, sarà alla porta tra 30 minuti, con il nome del conducente, i suoi contatti e il numero di targa. Un buon inizio, subito bilanciato dalla preoccupazione di sapere lo stato del traffico per l'aeroporto, che potrebbe far variare il tempo di percorrenza da 30 a 90 minuti. Le notizie sono confortanti, e il taxi, con l'autostrada Western Express, raggiunge senza eccessivi intralci l'aeroporto di Mumbai, dove ottengo la mia carta d'imbarco in 5 minuti, senza scambiare parola con essere umano. Decollo, una masala omelette sul volo, e siamo già a Porbandar, nel Gujarat, in poco meno di 1 ora. L'obiettivo della missione è una dimostrazione sul campo dell'efficienza delle attrezzature (frantoio e vagliante) per i lavori di scavo di un'azienda italiana che vuole far crescere le vendite sul mercato indiano. Per questo è stato dato appuntamento alla cava a una dozzina di appaltatori interessati all'acquisto. Il primo impatto sul suolo del Gujarat è con il caldo: ci sono 38 gradi all'ombra che salgono oltre i 40 man mano che ci si avvicina al sito della cava, a due ore dall'aeroporto. Sull'appuntamento programmato arriviamo 30 minuti dopo l'orario fissato, un ritardo più che accettabile nel costume nazionale, ma dei 12 clienti, potenziale, attesi, nessuno è ancora sul posto e la preparazione del sito necessaria per la demo non è stata fatta. È in casi come questo che un respiro profondo, un chai (the aromatico) e un sorriso diventano elementi importanti per mantenere la calma. Allora ci si siede per terra all'ombra degli escavatori e si incomincia a chiacchierare con i macchinisti. Soddisfatte le loro curiosità legate soprattutto alla mia permanenza più che decennale in India, e scattato qualche selfie, finalmente arrivano i primi potenziali clienti. Grazie all'amicizia costruita sul sudore e sul chai, i macchinisti si impegnano a fondo nell'aiutarci a sistemare il sito secondo i requisiti della nostra demo. Dopo un paio d'ore di dimostrazione, uno degli appaltatori invita tutti a casa sua per uno speciale lunch gujarati. La casa è pittoresca, ma la semplicità è il denominatore comune della costruzione e dell'arredamento. Avere un ospite per un pasto è

sempre una cosa importante per una famiglia indiana, e per i gujarati ancora di più, e se l'ospite è straniero, diventa un banchetto per la quantità di cibo che viene servito. Legare durante un pasto a tavola è tanto importante quanto lo è per gli italiani. Condividere un pasto implica la possibilità di avere un dialogo più pragmatico sul fronte professionale; anche se l'amicizia appena nata viene sempre usata come scusa per uno sconto extra. Dopo il pasto, imbandito con oltre 10 portate, è il turno di una passeggiata nella tenuta che fornisce, a km zero, tutto quanto era stato servito a tavola. I dettagli sulla storia della famiglia, le loro proprietà terriere, le loro attività commerciali



Piero Guizzetti, al centro, insieme al team di Value Prism Consulting

sono l'esemplificazione pratica delle caratteristiche per le quali è nota la comunità gujarati: un forte senso degli affari, un'enorme capacità di costruire ricchezza, con un'immagine molto umile. Nonostante la non facile digestione, grazie anche al ghee utilizzato in abbondanza per condire, bisogna tornare al sito per finire la dimostrazione a tutti i potenziali clienti, 8 su 12 invitati, una percentuale insolitamente elevata. Ma ora viene la parte più difficile: le trattative. Le prime domande iniziano con i prezzi, i termini di pagamento, il servizio e le questioni operative e commerciali correlate. Man mano che la discussione si intensifica e gli interessi diventano concrete



Immagini dal Gujarat: una famiglia di leoni nel Gir Park, una delle attrazioni turistiche della regione, e, a destra, Guizzetti, sul sito della dimostrazione



intenzioni di acquisto, siamo invitati dal proprietario della casa a trasferirci su un tavolo negoziale vicino al loro ufficio. L'ufficio del sito è una lastra di cemento che si trova sotto una fitta schiera di alberi di mango. Agli aiutanti viene chiesto di organizzare rapidamente una linea di sedie a forma di U dove siamo invitati ad accomodarci. Qualche altro selfie, e qualche altra sedia dopo, iniziamo a parlare di affari. Due ordini vengono prenotati, con uno sconto extra per quelli che sono diventati i "fratelli" da semplici amici, poche ore prima. I pagamenti online vengono effettuati tramite smartphone e una ricevuta viene generata automaticamente e ricevuta dal cliente in meno di un minuto. Ormai si è fatto tardo pomeriggio e occorre rientrare agli alberghi, a un'ora e trenta minuti di auto perché non c'è nulla di disponibile più vicino al sito. Ad accoglierci è il sorriso sempre gradevole degli uomini e delle donne che lavorano nell'industria dell'ospitalità,

non necessariamente abbinato all'efficienza o alla rapidità del servizio. Entro nella mia stanza e mi rendo conto che l'aria condizionata non funziona, ma è il sonno a prevalere. Due ore dopo, in un bagno di sudore, chiedo di cambiare stanza e mezz'ora più tardi mi accompagnano in una nuova, fredda gelata. Per fortuna il soggiorno non è lungo. Alle 4 del mattino, il tassista mi sta aspettando per iniziare il viaggio verso l'aeroporto in vista del volo delle 8 che mi riporterà a Mumbai. Questa volta l'anticipo non è dovuto al rischio di traffico ma di possibili lavori che potrebbero chiudere la strada principale. Sulla via per l'aeroporto, devo schiaffeggiarmi un paio di volte per assicurarmi di vedere davvero un branco di leoni poco lontano dal ciglio, ma ben in vista. L'autista smorza la mia esplosione di incredulità informandomi che dopotutto siamo vicini a Gir Park e quindi è normale che un branco di leoni vigili lungo la strada per l'aeroporto. Mentre ci avviciniamo allo scalo, l'impressione è di essermi sbagliato. In giro non si vede nessuno, non c'è traffico e una guardia assonnata apre il cancello di quello che viene indicato come un parcheggio. Ma è tutto in regola perché a Porbandar arrivano due soli voli al giorno, quello da Mumbai con cui sono arrivato ieri e quello che spero di prendere entro le prossime due ore per tornarci. Sono il primo passeggero della giornata a entrare in aeroporto. Decollo in orario, involtino di pollo tikka e una dormitina. Atterriamo, e quando il segnale della cintura di sicurezza viene spento, c'è la solita gara per vedere chi riesce a tirare giù per primo la valigia dalle cappelliere. Mumbai mi riceve con l'80% di umidità nell'aria. Che cosa avrà in serbo per me questa giornata?

« Una strategia ben studiata è in grado di portare risultati eccezionali perché l'India è uno dei migliori mercati in cui fare business e, visti i tassi di crescita e il numero di consumatori »

sono stati i progetti export e di vendita, anche attraverso attività di temporary export management, sono state insediate 50 società per conto terzi, gestendo le pratiche burocratiche e la predisposizione della documentazione e 15 progetti istituzionali sono serviti a supportare lo sviluppo del business delle aziende associate e facilitare le relazioni commerciali e istituzionali tra Italia e India creando piattaforme commerciali in loco e assumendo per conto dei clienti personale commerciale locale. «Una strategia ben studiata è in grado di portare risultati eccezionali perché l'India è oggi uno dei migliori mercati in cui fare business e investire, considerando i tassi di crescita e l'altissimo numero di consumatori, che dispongono di un potere d'acquisto crescente», ha sottolineato Fichera, «ma la strategia di accesso deve essere chiara con un business plan che presenti scenari alternativi e ipotizzi i problemi che potrebbero presentarsi perché si tratta di un mercato complesso, fortemente eterogeneo, immenso». Secondo Fichera la carta vincente, in questa fase, dell'offerta italiana è la tecnologia soprattutto sulle fasce di qualità dove il numero dei

vità verso l'India due professioni del triveneto, Carlo Lombardi, a Verona, e Marina Vienna, a Udine, con uffici anche a Milano, entrambi legato a recenti partnership con soci indiani. lavoreranno insieme per accompagnare e agevolare le imprese che vogliono operare in Italia e India.

Chi invece cerca in loco un advisor per portare un prodotto sul mercato e tro-

vare un partner industriale ha opzioni valide ma limitate, se vuole un'assistenza personalizzata, tagliata sulle proprie esigenze, che non lo esponga a eccessivo impegno finanziario. Un advisor autorevole è Alessandro Fichera, classe 1975, co-fondatore di Octagona a Bologna, che opera sul mercato indiano dal 2002 dove vanta una struttura articolata in uffici diretti a New Delhi

e Bangalore e un network di partner locali che coprono le aree di Mumbai, Pune, Ahmedabad, Rajkot, Ludhiana, Chandigarh, Calcutta, Hyderabad e Dewas, con una ventina di dipendenti diretti. «In questi anni abbiamo aiutato più di 300 clienti, tra aziende e istituzioni, costruendo diverse tipologie di progetti di base», ha dichiarato Fichera a MFI. Di questi la gran parte, circa 200,

SISTEMA ITALIA

concorrenti si assottiglia. «Ma per avere successo la tecnologia deve essere adattata al contesto locale e studiata per un approccio di tipo produttivo o volto ad attività di assemblaggio in loco», ha aggiunto Fichera, sottolineando che il mercato indiano richiede un approccio molto dedicato, non adattato su quello di altri mercati esteri.

Anche Piero Guizzetti, 39 anni, fondatore e ceo di Value Prism Consulting (VPC), e rappresentante in India di Private Equity Partners, da 12 anni a Mumbai, dove divide la responsabilità con un team di indiani, ha puntato con decisione le sue carte sugli sviluppi del mercato, che vede in accelerazione in questa fase, dopo anni di alti e bassi. VPC punta molto sull'assistenza personalizzata ai clienti, a partire dalle due diligence sulle opportunità di mercato e sui potenziali partner per avviare un business. Recentemente ha implementato l'offerta con servizi di temporary management, ovvero una prima assistenza e gestione delle attività dell'azienda in India, per un periodo massimo di 18 mesi, effettuata direttamente dai professionisti della società di consulenza. «Diamo ai clienti la possibilità di valutare con calma le dinamiche del mercato evitando loro di investire da subito risorse umane ed economiche, almeno fino a quando non sono presenti ritorni di scala», ha spiegato Guizzetti, che si sta concentrando in questa fase sulla filiera del food processing mentre in passato ha seguito attivamente il settore retail e quello del trattamento delle acque. Torinese, 55 anni, Stefano De Napoli, laurea in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Torino, ha puntato invece su Bangalore, dove vive da 17 anni e lavora alla Indever Corporate Consultants, che ha fondato insieme a partner locali, per supportare le aziende italiane nei progetti di investimento diretti verso l'India, così come realtà industriali indiane interessate al mercato europeo. «Siamo specializzati nell'M&A, nella costituzione di joint venture e investimenti greenfield con specifico focus sulle operazioni cross border, per le quali aiutiamo il cliente a individuare il giusto partner e la giusta strategia», ha spiegato De Napoli. Appoggiandosi agli uffici di Bangalore, Indever opera tramite un executive board internazionale con network negli Stati Uniti e in Inghilterra e annovera tra i suoi clienti gruppi indiani, fra cui Lumax, JBM, WPIL, IFB, KK Modi,

Testimonial/Sauro Mezzetti

AL SUD VINCONO INFORMATICA E TECNOLOGIA

Esperto di innovazione e di trasferimenti tecnologici per piccole e medie imprese, Sauro Mezzetti, da anni residente in India, è responsabile dell'avanposto meridionale della Camera di commercio indo-italiana a Chennai, capitale del Tamil Nadu, uno degli Stati in grande trasformazione, dove la presenza italiana è stata caratterizzata dall'interscambio nei settori tessile e abbigliamento, cuoio, calzature e granito.



Sauro Mezzetti

Domanda. Come si sta trasformando l'economia locale?

Risposta. Si è molto diversificata con una forte presenza del settore delle macchine utensili, delle auto e delle energie rinnovabili. La presenza italiana si è modificata di conseguenza con l'apertura di aziende della meccanica, elettronica, energia, engineering e anche nei beni di consumo.

D. Qualche nome?

R. Tra le presenze più significative Bonfiglioli, Saipem, Danieli, Technip, Lavazza, Gruppo Fomas, Gruppo Fumagalli, Gruppo Leitner, BWE e Ansaldo. Quest'ultima negli anni 80 ha costruito tramite la cooperazione italiane una fase importante della centrale di Nyeveli che fornisce una quota rilevante di energia nel Sud dell'India.

D. E il futuro come si delinea?

R. Il Tamil Nadu è anche uno dei poli dell'industria informatica, dove però la presenza italiana non è significativa, con l'unica eccezione della Sella Sinergy, del gruppo Banca Sella.

D. Perché l'insediamento in questo Stato è ritenuto strategico per l'India?

R. Il Tamil Nadu rappresenta un nodo strategico anche per la logistica e i servizi connessi.

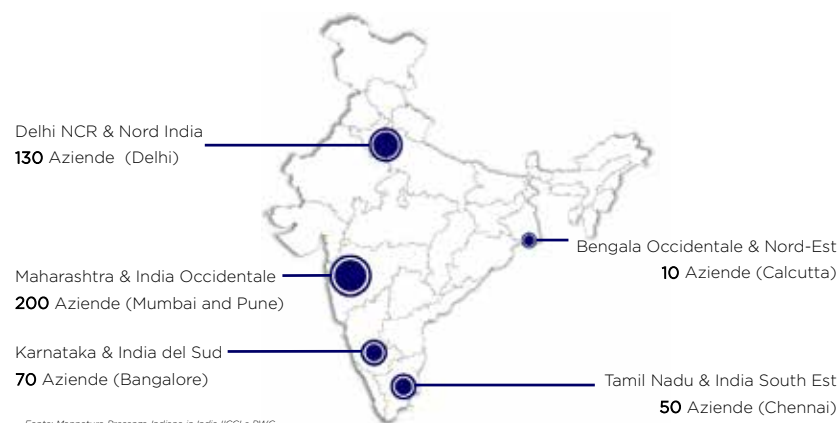
Il sistema portuale locale tende infatti a fare da riferimento per un entroterra che include anche le regioni di Bangalore e Hyderabad. Sono previsti importanti investimenti per interporti e servizi di terra. Ma i collegamenti portuali e marittimi diretti tra l'Italia e l'India sud-orientale sono deboli, se non inesistenti, e si deve ricorrere al transhipping per le forniture via mare.

D. Come è possibile sciogliere questo nodo?

R. Gli operatori specializzati di entrambi i Paesi ne sono consapevoli da anni e il suo superamento potrebbe offrire opportunità notevoli in considerazione del fatto che l'intera configurazione macro-regionale di Chennai-Coimbatore-Bangalore-Hyderabad è diventata uno dei principali centri di attrazione di investimenti produttivi soprattutto dalle grandi economie asiatiche, in particolare Corea e Giappone.

tutti quotati in Borsa. E tra i gruppi italiani Sunino, Fara Industriale, Gruppo Sila, MP Filtri, Gruppo Tenax, Fonderie 2A, Fenco, Turbosol e Alcea. Stefano Boldorini, fondatore e managing partner di Winh (World in your hands), società di consulenza all'internazionalizzazione, con sedi a Milano, New Delhi e Shanghai, ha scelto di operare attraverso un'associazione di professionisti, l'Indian Business Forum, di cui è vicepresidente, per favorire connessioni e networking alle piccole imprese. «È difficile capire subito le dinamiche del mercato indiano, complesso e frammentato. Modi di fare business, tempistiche, lingue e tradizioni cambiano tra Stato e Stato e fanno dell'India un Paese ostile per chi non ha un'esperienza diretta», ha spiegato Boldorini, che per questo accompagna in prima persona i suoi clienti agli incontri con i potenziali partner indiani, mettendo a disposizione una buona rete di contatti

DOVE SONO INSEDIATE LE IMPRESE ITALIANE



locali. «Fare business in India implica una componente emozionale molto importante. Imprenditori e professionisti locali danno molto valore alle relazioni personali e creare da subito un'intesa con il partner è importante tanto quanto dimostrare di avere un valido progetto d'impresa e una visione comune d'in-

tenti». Recentemente ha aperto un desk Italia a Delhi anche PwC, una delle quattro multinazionali della consulenza e della certificazione che hail vantaggio di mettere a disposizione dei clienti italiani una rete di relazioni in campo fiscale e finanziario di alto livello e con forti entrate nell'amministrazione. ■