

Workshop india

Piacenza 17 aprile 2008

Saluto del presidente AICA

Giorgio Cometti

Gentili Signore e cari colleghi,

E' con particolare piacere che a nome dell' AICA - Associazione Italiana Costruttori Autoattrezzature - porgo il mio indirizzo di saluto a questo workshop.

Noi costruttori di autoattrezzature infatti, siamo sempre stati convinti che, particolarmente per quanto riguarda la promozione estera, sia necessario fare sistema. Il fatto che questa iniziativa veda accomunate AICA, ANFIA, ICE e la Rivista Parts, va proprio nella direzione da noi auspicata.

Il "far sistema" è ancora più necessario in una realtà così complessa come l'India.

Un tempo neanche troppo lontano, l'India richiamava le atmosfere dei romanzi di salgariana memoria. Poi qualcuno ha cominciato a vederla come meta turistica. Oggi la situazione sta rapidamente cambiando.

Per una sorta di nemesi storica infatti, sono le ex colonie che stanno acquistando le industrie dei paesi un tempo colonizzatori.

Qualcuno ricorderà come recentemente produttori di acciaio indiani abbiano acquisito importanti e storici produttori di acciaio europei.

E' cronaca di questi giorni il fatto che una casa automobilistica indiana abbia acquistato marchi che rappresentano le icone del lusso automobilistico in gran Bretagna.

Molti commentatori, utilizzando una parola ormai abusata, definiscono questi eventi come i frutti della globalizzazione. Non vorremmo invece essere in procinto di assistere ad un passaggio di consegne.

Quello che si può certamente affermare, è che l'India rappresenta un paese dove, pur tra mille contraddizioni e profondissime disparità sociali, abbiamo punte di assoluta eccellenza per quanto riguarda le risorse umane, anche in settori avanzati quali ad esempio l'informatica.

Non dimentichiamo inoltre che l'India è la seconda nazione più popolosa al mondo dopo la Cina oltre a essere la più grande democrazia con più di un miliardo di abitanti.

Nonostante l'impegno dell'ICE, per le nostre medie e piccole imprese del settore delle autoattrezzature si tratta di un mondo ancora in gran parte da scoprire.

Da un rapido sondaggio tra i Soci infatti è emerso come in gran parte i rapporti avvengano tramite distributori. E' comunque diffusa la consapevolezza che c'è ancora tantissimo da fare per sfruttare meglio le potenzialità del mercato.

Nel comparto delle Autoattrezzature, posso affermare con orgoglio che abbiamo aperto numerosi mercati con successo. Oltre il 70% della produzione nazionale è infatti dedicata all'export. Sono quindi sicuro che anche in questo caso la nostra industria sarà in grado di affrontare il mercato indiano con lo stesso spirito imprenditoriale con cui ha affrontato gli altri mercati.

Nei nostri piani infatti questo workshop vuole essere solo un primo tassello di una strategia di avvicinamento che ci dovrà portare ad organizzare una missione in loco.

Semberebbe un'affermazione quasi banale: quante missioni si fanno in questi paesi! Il nostro impegno tuttavia è quello di organizzare iniziative con quei criteri di specializzazione che possano realmente favorire contatti commerciali. Noi come AICA normalmente chiudiamo il cerchio invitando gli operatori che contattiamo a rendersi conto della nostra tecnologia alla rassegna di Bologna.

Nei nostri settori infatti, non tanto in Europa, ma soprattutto in paesi lontani, l'Italia sconta ancora un gap di immagine che le fa cogliere risultati minori rispetto al potenziale.

Fare toccare con mano la reale forza della nostra industria è il modo migliore per colmare questo gap.

Credo che i Soci delle sigle rappresentate attorno a questo tavolo abbiano ampiamente i numeri per essere tra i principali attori anche del mercato indiano se sapranno fare una adeguata opera di promozione.

Grazie per l'attenzione.