

**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 ripercussioni 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 Alb, 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 at-

stato 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, presidente 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 stra-



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

### I protagonisti



“L'India apprezza la qualità delle produzioni italiane

Girish Bhagat



“È un mercato strategico per le piccole aziende bresciane

Silvio Benedetti

tegica 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 bandiere dal pianisfero. 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

### Bilanci

#### La Lucchini Rs conferma l'utile

La riduzione delle domanda e il calo dei prezzi, ma la decisione di proseguire con gli investimenti hanno attenuato l'impatto per la Lucchini Rs di Lovere (materiale rotabile ferroviario). Il bilancio approvato ieri mostra un utile netto consolidato di 11,4 milioni, seppure inferiore ai 18,9 del 2011. Il fatturato è stato di 262 milioni, contro i 311 del 2011. La flessione è legata a una minore produzione di rodeggi, a causa del calo della domanda cinese, mentre per la fonderia e la forgia i volumi sono aumentati, ma il calo dei prezzi ha penalizzato la marginalità. Nel 2014 l'Ebitda si è attestato a 38,9 milioni, pari al 14,8% del fatturato. Nonostante il risultato il gruppo ha proseguito la strategia di rinnovamento impiantistico destinando 19,5 milioni di euro a nuovi investimenti. «È stato un anno difficile — ha spiegato il presidente Giuseppe Lucchini — ma grazie al 52% di prodotto esportato siamo riusciti a firmare un ulteriore bilancio positivo. Non ritengo — ha concluso — che il 2013 sarà un anno di svolta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Professionisti** Saverio Parabita ha scelto di «esportare» i suoi servizi a Mosca e Dubai

## Anche i dentisti guardano all'estero

### «In Italia ormai prezzi al ribasso a scapito della qualità»

C'è chi all'estero porta le aziende, chi i macchinari, chi fa investimenti e chi ci porta l'esperienza e la professionalità delle proprie mani. È questo il caso del dottor Saverio Ferrari Parabita, da oltre 25 anni dentista con studi odontoiatrici a Brescia e Bergamo che «per continuare a fare la professione» ha guardato oltre confine.

E ha scelto. Dubai, Mosca e il Maghreb le mete professionali sulle quali sta lavorando con una strategia diversificata. «Entro giugno dovrebbe essere tutto pronto a Dubai dove ho trovato un accordo con una clinica privata per aprire un reparto di odontoiatria a completamento dei servizi offerti e per formare operatori locali — racconta —. Una scelta quasi obbligata dall'attuale situazione economica italiana».

Perché, con tempi e modi diversi, anche i liberi professionisti bresciani hanno sentito la crisi. I più penalizzati sono stati soprattutto i giovani che non possono contare sul nome conosciuto e su un mercato consolidato dall'esperienza. Ma anche i più affermati registrano un aumento delle insolvenze e l'allungarsi dei tempi di pagamento.

«Il settore dell'odontoiatria è in profonda trasformazione — precisa Parabita —. Solo a Brescia, negli ultimi quattro anni, sono sorti nove centri low cost e anche le strutture ospedaliere si stanno attrezzando per proporre prezzi calmierati. Il risultato è che molti studi dentistici hanno chiuso e prevedo che



nei prossimi anni quelli a reggere saranno solo quattro o cinque grandi studi». A preoccupare Parabita è l'aggravarsi della crisi: «Ci vorranno anni per superarla completamente, la gente non vede un futuro».

I primi segnali di un cambio di rotta sono arrivati alla fine del 2007, aggravati nel 2009, «ma è stato lo scorso anno che la crisi si è sentita maggiormente». Ma a pesare non sono state soltanto le difficoltà economiche degli italiani: «L'università ha formato tanti e brevi colleghi, ma forse troppi per un mercato

### Diversificazione

L'odontoiatria aprirà uno studio negli Emirati, mentre è al lavoro per attirare i russi a Brescia

che non era in grado di accoglierli e la concorrenza ha portato soltanto un abbassamento dei listini. Abbiamo rivisto il rapporto qualità-prezzo, ma il rischio è lo svilimento della professione. Quando l'unico elemento considerato in un preventivo è il prezzo — sottolinea l'odontoiatra — il rischio che si corre è quello di vedersi proporre un servizio a scapito della qualità».

Un rischio che il dentista bresciano non vuole correre e per questo diversifica, andando all'estero. «Da dieci anni con un collega abbiamo due studi odontoiatrici in Serbia, uno nella capitale Belgrado e l'altro a Novisad. Anche sulla base di questa positiva esperienza, da un paio di anni ho cominciato a guardarmi intorno interpellando una società specializzata per capire quali potevano essere i paesi interessanti e nei quali po-

tesse esserci mercato per la mia professione. E la scelta è andata su Dubai, città in grande espansione, meta di molti europei, su Mosca e su alcuni paesi del Nordafrica. Per Mosca la strategia è stata diversa: sto lavorando per far venire i russi negli studi di Brescia e Bergamo con particolari convenzioni. Il made in Italy, anche in odontoiatria, ha ancora un peso importante nelle loro scelte».

Più sorprendente la decisione di guardare al sud del Mediterraneo. «Sono in fase di definizione per alcune opportunità che mi sono state prospettate. Alcune recenti notizie confermano come la situazione non sia ancora del tutto tranquilla, ma sono paesi alla ricerca di una stabilità sociale come premessa per una crescita economica importante. E poi sono a due ore di volo dall'Italia».

Un progetto senza bisogno di grandi investimenti: «Praticamente nulla, a parte il tempo. Certo c'è stata attenzione ad alcuni dettagli come quello di creare siti in inglese o in arabo, ma non faccio l'imprenditore, sono un libero professionista e porto la mia esperienza gestionale e la professionalità che le mie mani hanno saputo acquisire in tanti anni di attività».

Non è esclusa neanche la possibilità di trasferirsi: «Oggi credo sia prematuro fare scelte di questo tipo. Ma di certo voglio continuare a fare la mia professione».

**Roberto Giulietti**  
rgiulietti@gmail.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#### COMUNE DI CINISELLO BALSAMO

Provincia di Milano  
AVVISO DI ADOZIONE,  
DEPOSITO E PUBBLICAZIONE DEGLI ATTI  
RELATIVI AL PIANO DI GOVERNO  
DEL TERRITORIO (P.G.T.)  
ai sensi dell'articolo 13 comma 4  
della L.R. n. 12 del 11 marzo 2005 e s.m.i.

Visto l'articolo 13 comma 4 della L.R. 12/2005 e s.m.i. si avvisa che il Consiglio Comunale con propria Deliberazione n. 3 del 04.01.2013 esecutiva ai sensi di legge, ha adottato gli atti costituenti il Piano di Governo del Territorio (P.G.T.).

La deliberazione di adozione ed i relativi atti ed elaborati saranno depositati in libera visione al pubblico dal giorno 27 marzo 2013 al giorno 26 aprile 2013 presso la Segreteria Generale sita in Via XXV Aprile, 4 nonché presso il Servizio Sviluppo del Territorio di via U. Giordano 1/3 negli orari di apertura degli uffici e pubblicati nel sito informatico del Comune di Cinisello Balsamo all'indirizzo [www.comune.cinisello-balsamo.mi.it](http://www.comune.cinisello-balsamo.mi.it) nella sezione PGT.

Le eventuali osservazioni, redatte in duplice copia, dovranno essere presentate al Protocollo Generale del Comune nei trenta giorni successivi alla scadenza del periodo di deposito e cioè entro e non oltre le ore 12,00 del giorno 27 maggio 2013. Il termine di presentazione delle osservazioni è perentorio. Le osservazioni che pervengono oltre il termine indicato non saranno prese in considerazione.

Cinisello Balsamo, 27 marzo 2013  
F.TO IL CAPO AREA  
SERVIZIO AL TERRITORIO  
Arch. Giuseppe Faraci

**max**  
OGNI MESE IN EDICOLA

#### ARCA

**ARCA - Agenzia Regionale Centrale Acquisti**  
Via Fabio Filzi, 22 - 20124 Milano  
Tel. +39 02 92.895.1 - Fax +39 02 3.7713.903

#### RETTIFICA BANDO DI GARA

Rettificazione: Gara ARCA\_2013\_1 - Procedura aperta ai sensi del D.Lgs. n. 163/06 per la fornitura di farmaci, suddivisa in 1752 lotti, viene così rettificato: Fornitura di farmaci, suddivisa in 1753 lotti con annullamento del Lotto n. 253 ed inserimento dei lotti n. 1753, 1754.

Termine per il ricevimento o per l'accesso ai documenti: 07/04/2013 Ora: 12.00. Termine per il ricevimento delle offerte: 12/04/2013 Ora: 18.00, pena irricevibilità e/o non ammissione alla gara.

Modalità di apertura delle offerte: 15/04/2013 Ora: 10.00. Informazioni e chiarimenti sugli atti di gara possono essere richiesti secondo le modalità stabilite nel Discipolino di gara entro e non oltre il termine delle ore 16:30 del 29/03/2013.

Quant'altro stabilito nel Bando di gara resta fermo ed invariato.

ARCA - Agenzia Regionale Centrale Acquisti  
Il Direttore Generale - Dott. Andrea Martino

#### COMUNE DI LIVIGNO

PROVINCIA DI SONDRIO

Pubblicazione - estratto

Il Comune di Livigno, avvia una sollecitazione di manifestazione d'interesse ai sensi degli artt. 3, cc. 12 e 15-ter; 30 e 244, c. 1, D.Lgs. 163/2006 e della direttiva 2004/18/CE, finalizzata ad una preliminare consultazione degli operatori economici interessati alla successiva procedura competitiva per la individuazione del socio privato che partecipi al capitale dell'API s.r.l. (Livigno) quale società strumentale ai sensi dell'art. 13, L. 248/2006, attiva nei servizi amministrativi di promozione turistica e del territorio.

Per il testo della sollecitazione, i requisiti di partecipazione alla medesima, si rinvia all'avviso pubblicato unicamente nella lingua italiana sul sito web: [www.comune.livigno.so.it](http://www.comune.livigno.so.it).

Livigno, il 22 marzo 2013

Il responsabile del procedimento  
Compagnoni Gisella Valeria

**RCS**  
PUBBLICITÀ

Per la pubblicità legale e finanziaria rivolgersi a:  
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano  
Tel. 02 2584 6665/6256  
Fax 02 2588 6114

IL PIÙ  
AUTOREVOLE  
**IL MONDO**  
SETTIMANALE  
DI ECONOMIA  
È IN EDICOLA

**Giglio**  
Antichità dal 1978

**Acquisto Dipinti**  
con pagamento immediato  
**VALUTAZIONI GRATUITE**

- Dipinti Antichi
- Dipinti dell'800 e '900
- Dipinti Moderni e Contemporanei
- Importanti Dipinti di qualsiasi epoca

**FIMA**

Massima serietà e discrezione

ASSOCIAZIONE  
ANTIQUEUR MILANESE

Tel. 02.29 40 31 46 - cell. 335.63 79 151

Via Carlo Pisacane, 53 - 20129 Milano

info@antichitagiglio.it - www.antichitagiglio.it



Lino Giglio

Iscritto al ruolo dei PERITI ed ESPERTI  
n°2683 Camera di Commercio Milano  
e n° 12101 Albo Tribunale di Milano