

NUOVA SFIDA ALL'ESTERO. La società di consulenza entra in una realtà locale e diventa protagonista oltre confine

Clarium srl «sbarca» in India e crea un ponte per il business

L'obiettivo è accompagnare le imprese italiane nel nuovo grande mercato e sostenere le aziende del Paese asiatico che intendono espandersi in Europa

Angela Dessì

Il primo «test» sull'India della società di consulenza bresciana Clarium srl è datato 2011, quando arriva nel Paese asiatico nell'ambito di una missione ricognitiva organizzata dall'Associazione industriale bresciana e dalla Camera di commercio. Un primo contatto che rappresenta quasi un colpo di fulmine, un'attrazione fatale che spinge l'amministratore delegato, Paolo Chiari, con i suoi collaboratori, a investigare con sempre maggiore assiduità i meccanismi di funzionamento di un mercato che «per quanto gravato da pesanti barriere in entrata e da una burocrazia persino più complessa di quella italiana, possiede un potenziale davvero inimmaginabile».

NON SOLO per i ritmi di crescita del Pil (circa l'8-9% all'anno) e per l'enorme bacino di riferimento (1,2 miliardi di abitanti), ma anche per l'elevata disponibilità di risorse minerarie, il basso costo del lavoro, la robusta presenza manufattu-

riera e di personale qualificato. Un mix di sfide e opportunità che inducono Clarium srl - il quartier generale è in piazza della Vittoria in città - a cogliere la palla al balzo quando una piccola società indiana propone di partecipare a un'operazione di aumento di capitale: una strada che porta alla nascita della Clarium Advisor Pvt Ltd, attiva nella consulenza, a capitale misto (95% italiano e 5% indiano) con sede legale a New Delhi e due uffici di appoggio a Pune e a Mumbai.

IN PRATICA, un vero e proprio «ponte» tra l'Italia e l'India, con tanto di rappresentante (italiano) fisso a Pune per traghettare le esigenze di reciprocità dei due Stati. Ora che la struttura organizzativa è pronta, l'obiettivo della Clarium Advisor è triplice: accompagnare le aziende italiane nel grande mercato, sostenere quelle indiane che desiderino sbarcare in Europa, processo già avviato da una società locale interessata all'acquisizione di un'azienda chimica bresciana. Senza dimenticare, in prospettiva, la possibilità di dive-

nire un punto di riferimento in termini di consulenza (per l'ottimizzazione dei percorsi produttivi, per le problematiche fiscali e tributarie o per la finanza) anche per le realtà indiane tout court. «Il percorso è lungo ma credo ne valga la pena alla luce di un contesto che ha un'enorme capacità di assorbimento produttivo», spiega Paolo Chiari individuando in edilizia, alimentare e grande distribuzione i settori più attrattivi per le medie imprese italiane - quelle con ricavi tra i 50 e i 70 mln di euro -, sufficientemente grandi per reggere la sfida, ma non abbastanza per farlo da sole.

«L'IDEA È di guardare all'India non solo come uno sbocco, ma nell'ottica di insediarsi unità produttive in grado di distribuire direttamente in loco, tanto più alla luce di dazi sulle importazioni decisamente alti», prosegue Chiari. Come esempio fa riferimento alle costruzioni, in aumento esponenziale ma costrette a fare i conti con una domanda di cemento, oppure di estrusi di alluminio superiore all'offerta. Stesso discorso per la grande distribuzione, sino a pochi mesi fa praticamente assente: ora, con l'ingresso in India del colosso americano «Worldmark», si apriranno molte porte, iniziando da quelle legate alla catena del freddo. ●



Paolo Chiari, amministratore delegato della Clarium srl di Brescia

Fotonotizia



Soluzione Group oltre il milione

SOLUZIONE GROUP taglia il traguardo del 25° anniversario (nella foto) e cresce. La società bresciana di comunicazione, attiva a livello internazionale grazie a un team di specialisti e agenzie, archivia il 2012 con un bilancio positivo e in controtendenza: il fatturato si attesta a 1.030 milioni di euro in aumento del 10% sul 2011. ●