

Di Ivan De Stefano

I Thai Trade Center, sotto la guida del DITP, il Dipartimento della Promozione Commercio Internazionale, sono uffici governativi di rappresentanza con funzione di referenti locali per quanto concerne gli affari commerciali esteri del Ministero del Commercio Thailandese. Con i suoi due uffici Italiani, il Thai Trade Center agisce da anello di congiunzione tra gli esportatori thailandesi e i potenziali compratori italiani, fornendo informazioni necessarie all'instaurazione di duraturi rapporti commerciali con la Thailandia. La sede di Milano si occupa del Nord Italia: Lombardia, Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna. L'ufficio di Roma è referente per il Centro-Sud Italia: Lazio, Toscana, Umbria, Marche, Abruzzo, Molise, Campania, Basilicata, Calabria, Puglia, Sicilia, Sardegna; a tal proposito siamo andati a trovare la Dott.ssa Wanasri Jotikabukkana Direttrice della sede di Milano sita in Via Albricci, che accogliendoci con cordialità e cortesia ha risposto ad alcune nostre domande.

DA QUANTO TEMPO LAVORA COME DIRETTRICE DEL THAI-TRADE CENTRE A

MILANO? Lavoro come direttrice in uno degli uffici del Ministero del Commercio. Noi abbiamo sessantuno uffici in tutto il mondo. Normalmente, come direttore di un Thai Trade center il mandato ha la durata di quattro anni, e per l'appunto questo è il mio ultimo anno, nel quale per esigenze di servizio gestisco sia la sede di Milano che quella di Roma. La missione del thai-trade di ogni Paese è quello di rafforzare il commercio tra la Thailandia e l'Italia, come dipartimento di commercio internazionale ci occupiamo sia di esportazioni che di importazioni tra Italia e Thailandia.

PER LA THAILANDIA, E' PREFERIBILE L'IMPORT O L'EXPORT ? Attualmente preferiamo l'esportazione dalla Thailandia all'Italia, ma capiamo anche che al mondo le persone non vogliono solo comprare, ma anche vendere, e favorire questi scambi commerciali è il nostro obiettivo.

QUALI SONO I PRODOTTI CHE MAGGIORMENTE VANNO DALLA THAILANDIA

ALL'ITALIA? La forza della Thailandia è il cibo, ma gli italiani consumano poco cibi esteri. Ci siamo resi conto che dobbiamo esportare qualcosa che abbia un valore di design e di qualità, e cercare di migliorare i nostri prodotti per rispondere ai bisogni dell'Italia. Cerchiamo di migliorare la qualità e ci concentriamo molto sui dettagli per far sì che i nostri prodotti siano diversi da quelli di altri Paesi asiatici, cercando avere una buona penetrazione commerciale. Questo è il motivo per cui ricerchiamo l'innovazione anche ai nei nostri prodotti rivolti all'estero. Siamo anche consapevoli del fatto che il cibo è un punto difficile, quindi iniziamo dal creare un collegamento dalla Thailandia all'Italia, invitiamo i turisti ad andare a visitare il nostro paese per capire più da vicino la nostra cultura, i suoi prodotti in termini di design, elementi decorativi, cibi gourmet, così da incrementare una relazione commerciale duratura. La Thailandia è un paese che compra dall'Italia molto volentieri, soprattutto brand conosciuti in tutto il mondo. Il valore aggiunto dato ai brand italiani è veramente molto sentito in Thailandia, basta pensare ad

eccellenze della moda italiana come Prada, Gucci, D&G, Armani, Valentino.

QUANTI NEGOZI ITALIANI CI SONO IN THAILANDIA? Ci sono molti negozi italiani in Thailandia.

LA DIFFERENZA TRA I PREZZI ITALIANI E I PREZZI THAILANDESI? I prezzi sono quasi gli stessi. Per esempio 1€ corrisponde a 40 baht.

PREFERISCE COMPRARE IN ITALIA O IN THAILANDIA? In Thailandia, di certo! Ogni prodotto italiano ha un prezzo elevato, e dipende sicuramente dove lo acquisti.

QUALI SOLO LE OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO IN THAILANDIA PER LE COMPAGNIE ITALIANE? QUALI SONO LE INDUSTRIE CHE ATTIRANO DI PIU'?

Il brand italiano è molto conosciuto in Thailandia, per promuoverlo non hai bisogno di fare molto marketing; al contrario i prodotti thailandesi devono iniziare dall'inizio, spendendo molto in termini di marketing e comunicazione per promuovere i prodotti thailandesi in Italia. Per i prodotti italiani è diverso, solo per il fatto che un prodotto è italiano risulta già una eccellenza.

COME CREATE I MEETING TRA THAI E ITALIA?

Noi svolgiamo proprio un'attività di Business Matching: dopo aver ricevuto una richiesta da parte di un'azienda italiana o thailandese, ricerchiamo una rosa di partner adeguati ed organizziamo un incontro che può avvenire presso i nostri uffici in Italia o in Thailandia e poi successivamente presso le aziende. Per quanto riguarda richieste di possibili investitori in Thailandia portiamo all'attenzione del BOI (Board of Investment) con sede a Parigi le proposte ricevute e poi il BOI si occuperà di vagliare ed eventualmente organizzare meeting per la valutazione e l'implementazione degli investimenti.

QUALI BENEFICI PUO' TRARRE UNA COMPAGNIA ITALIANA AD ASSOCIARSI CON IL THAI-TRADE CENTRE? PER LA COMPAGNIA ITALIANA, QUAL'E' LA LISTA DI VANTAGGI DA COLLEGARE CON IL MERCATO THAILANDESE?

Attraverso un database, abbiamo un contatto con il ministero del commercio dove organizziamo tutto, in Thailandia esaminiamo i contatti delle compagnie affidabili interessate ad avere rapporti commerciali con Aziende Italiane. Il Thai-trade centre inoltre coordina anche gli eventi di promozione in Italia per della cultura Thailandese.

QUANDO CREATE UN MEETING, LO FATE AUTONOMAMENTE O VI APPOGGIATE A DELLE AGENZIE PRIVATE DEL TERRITORIO?

Dipende. Noi siamo collegati sia con il Ministero che con la Camera del Commercio in Thailandia, e al bisogno possiamo entrare in collaborazione con agenzie private a supporto.

UTILIZZATE BUDGET ELEVATI PER OPERARE IN ITALIA RISPETTO AGLI ALTRI PAESI?

Nel continente asiatico, la Thailandia è il numero uno, a parte Cina, Singapore e India, e ci concentriamo molto sul commercio internazionale e vantiamo più traffici commerciali degli altri Paesi del mondo. Il Thai Trade Center supporta concretamente questo processo di incontro commerciale, connettendo la domanda con le aziende produttrici, facendo risparmiare molto tempo e denaro, semplificando di conseguenza il commercio

QUALI AFFINITA' CI SONO TRA L'ITALIA E LA THAILANDIA?

l'Italia e la Thailandia sono amici commerciali da 147 anni, si può notare che tutti i ristoranti thailandesi hanno anche cibo italiano. Il mio compito è quello di portare la Thailandia agli italiani per farla capire a tutti e creare sinergie rivolte all'economia e la promozione. Quando è iniziato il mio mandato, ovvero quattro anni fa, sapevo che ci sarebbe stato l'EXPO. La mia missione è

stata quella di far apprezzare ancora di più agli italiani il cibo thailandese. Ho voluto presentare il cibo thailandese perché credo che sia qualitativo e può essere mescolato al cibo italiano. Ci presentiamo come un Paese con qualità sofisticate, con un design che possa incontrarsi con quello italiano. Per portare il Thai-trade in Italia abbiamo puntato sul cibo riuscendo ad attirare l'interesse degli italiani, anche grazie alla grande distribuzione come ESSELUNGA e CONAD con i quali abbiamo intrapreso degli ottimi rapporti collaborativi, dove oggi si possono trovare i nostri prodotti thailandesi.

IN COSA VORREBBE INVESTIRE LA THAILANDIA IN ITALIA?

La Thailandia crede molto negli investimenti in brand e design, che sono i due punti di forza dell'Italia, dal punto di vista thailandese il prodotto italiano è perfetto, perché italiano.

COSA NE PENSA DELL'ITALIA? HA TROVATO UN BUON RISCONTRO?

Questo non è un buon momento dal punto di vista economico, ma ci sono varie opportunità per crescere insieme.