

**Frequently Asked Questions (FAQ)
MERCATI IN DIRETTA: INDIA
28 aprile 2020**

DESIGN (FASHION / FURNITURE)

Per quanto riguarda le piattaforme e le vendite on line, a suo parere, qualsiasi prodotto può essere proposto online? Mi spiego meglio, arredamento di fascia alta sono vendibili online?

Certamente. Confermiamo che anche l'arredamento di alta fascia è possibile proporlo e venderlo attraverso le piattaforme on line.

In India sono già presenti diverse piattaforme di aziende private dedicate esclusivamente all'arredamento ed accessori d'arredo e che accolgono al loro interno anche prodotti di altri marchi. La ragione è semplice: il settore arredamento è cresciuto molto negli ultimi anni e sempre di più si assiste ad una domanda più esigente da parte del consumatore finale indiano che chiede prodotti di fascia alta e anche di fattura italiana non disponibili in India. L'Agenzia ICE può certamente supportarvi nella ricerca di queste piattaforme online dove peraltro ribadiamo sono già presenti brand stranieri. Ovviamente, come in tutte le contrattazioni commerciali, dovranno essere stabiliti accordi con il proprietario della piattaforma.

Siamo un Consorzio di produttori moda fascia alta (piccoli brand): quale la migliore strategia di penetrazione? Necessario acquisire agenti/intermediari? Piattaforme B2B online? Trunk-shows?

L'India ospita la quarta più grande popolazione di milionari nella regione Asia-Pacifico. Si stima che l'India triplicherà il numero degli High Networth Individuals nel corso del prossimo decennio, motivo per cui è certamente un paese attraente per qualsiasi marchio del lusso. Tuttavia la vendita al dettaglio per il settore lusso è inesistente e anche le stesse città indiane purtroppo non somigliano a molte delle città occidentali sia per stile che per l'arredo urbano, motivo per il quale gli stessi brand del lusso sono unicamente presenti nei pochi



Mall e/o alberghi di lusso attraverso joint venture con un unico distributore/importatore locale.

Inoltre alcuni marchi del lusso sono recentemente entrati nel mercato indiano attraverso un modello di vendita privata oppure tramite sfilate di moda (Trunk-shows) senza però avere una presenza stabile (showroom).

Considerata l'opportunità offerta dalle piattaforme digitali riteniamo verosimile che nel medio periodo assisteremo ad una significativa presenza sui canali e-commerce di brand del lusso in India.

Siamo uno studio di design e lavoriamo principalmente con i contractor di alberghi e collegati anche ad allestimenti di residenze private di alta fascia. Vorremmo intercettare la stessa tipologia di operatori (contractor) anche in India. Come ci potete aiutare?

Per questo tipo di richiesta possiamo supportarvi con il nostro servizio gratuito di 'Ricerca Clienti e Partner Esteri'.

Al fine di fornire il servizio in tempi più rapidi vi chiediamo di registrarvi nell'Area Clienti del sito web dell'Agenzia ICE <https://www.ice.it/it/area-clienti/login> e di inserire la vostra richiesta che sarà automaticamente trasmessa al nostro Ufficio, consentendo in tal modo una migliore gestione del servizio.

Siamo un'azienda di arredamento Made in Italy e saremmo interessati ad essere tra le aziende presenti nell'accordo che l'ICE Agenzia sta avviando con la piattaforma e-commerce Flipkart. Come posso essere aggiornato?

Confermiamo che l'ICE Agenzia sta definendo un accordo con la piattaforma di e-commerce Flipkart. Appena definiti tutti i dettagli e le modalità per la partecipazione riceverete una comunicazione della sede di Roma dell'Agenzia ICE su come aderire all'iniziativa.

FOOD & BEVERAGE (AGRO-ALIMENTARE)

Siamo un'azienda che produce olio extravergine di oliva. Come possiamo venderlo in India?



In India sta crescendo la consapevolezza dei benefici della dieta mediterranea e anche l'utilizzo di olio extra vergine. Le importazioni in India nel 2019 sono state pari a 16 milioni di Euro, con l'Italia che si colloca al 2° posto dopo la Spagna con una quota di mercato pari all'11,5%. L'ICE Agenzia può proporvi diversi servizi gratuiti come la ricerca di importatori e/o l'analisi del mercato dell'olio extra vergine di oliva che potrà certamente fornirvi maggiori indicazioni sulle caratteristiche e sui trend del mercato indiano dell'olio di oliva extra vergine.

Per produttori di prodotti agroalimentari ci risulta che il mercato indiano sia particolarmente complesso. Come potete sostenere aziende che lavorano in questo settore?

L'Agenzia ICE fornisce una varietà di servizi per assistere le imprese ad affrontare i mercati esteri e quindi anche il mercato indiano. Ovviamente anche l'India ha le sue procedure di importazione e le sue normative da rispettare. Sugeriamo di individuare un importatore indiano di prodotti agroalimentari e l'ICE di New Delhi può certamente supportarvi in questa ricerca.

Per chi ancora non esporta in India prodotti agroalimentari, vorremmo conoscere l'iter burocratico, canali di vendita e autorizzazioni/certificati che occorrono per vendere lì i nostri prodotti.

Il mercato alimentare in India è regolato dalla Food Safety and Standard Authority of India - FSSAI. Il prodotto deve essere pertanto registrato presso l'FSSAI, insieme ad una etichetta che deve essere preventivamente autorizzata prima dell'arrivo dei prodotti in India (la prima esportazione). L'Agenzia FSSAI fornisce anche le indicazioni / norme su come devono essere gli imballaggi per il trasporto dei prodotti agroalimentari. Il canale più semplice è avviare un collegamento con un importatore indiano che possa supportare l'azienda italiana anche nel momento dello sdoganamento della merce ma, soprattutto se si tratta di prima spedizione, può supportarvi nella procedura di registrazione del prodotto e della validazione dell'etichetta presso l'FSSAI.

Da non trascurare il canale e-commerce che certamente avrà in India una crescita molto interessante.



Come si prospetta il mercato indiano per quanto riguarda il vino italiano? Quali sono le barriere all'entrata?

L'India è un mercato in costante crescita per il settore del vino. Il consumo nazionale di vino è di circa 30 milioni di litri all'anno. Nel 2019, l'India ha importato vino pari a 19 milioni di euro. I vini italiani rappresentano una quota del 9,5% pari a 2,7 milioni di Euro, con il nostro Paese che si posiziona al quarto posto come fornitore.

Tuttavia, è bene conoscere alcuni dei principali ostacoli al mercato indiano per il settore del vino:

- dazio doganale del 150%
- divieto della commercializzazione di alcol in alcuni Stati indiani: Gujarat, Bihar, Nagaland e Lakshadweep
- ogni Stato Indiano ha diverse procedure per la registrazione e la vendita di vino importato dall'estero
- divieto di pubblicità delle bevande alcoliche.

MACHINERY

Quali sono i dazi doganali e le certificazioni necessarie per esportare macchinari e tecnologie industriali italiane in India?

La maggior parte dei macchinari è gravata da un dazio all'importazione pari al 27,74% eccetto le macchine per l'imballaggio che hanno un dazio più elevato: 38,56%. Inoltre per la loro commercializzazione diversi macchinari hanno bisogno della Certificazione rilasciata dal Bureau of Indian Standards – BIS, ovvero l'Ente indiano che raccoglie e emana le norme sulla standardizzazione dei prodotti. Sugeriamo sempre di inoltrare una e-mail agli Uffici ICE in India al fine di ricevere maggiori informazioni sui macchinari di vostro interesse, sui relativi dazi (che possono subire delle variazioni), ma soprattutto ricevere informazioni sulla controparte Indiana prima di avviare una qualsiasi collaborazione commerciale.

Siamo interessati ai tender pubblici indiani nella fornitura di macchinari. Come possiamo partecipare e come essere informati?

La quasi totalità delle gare d'appalto in India per la fornitura di macchinari sono aperte e quindi accessibili ad aziende estere. Sugeriamo pertanto la partecipazione alle gare internazionali bandite in India che possono essere visionate attraverso il link <https://www.ice.it/it/area-clienti/ricerche/gare-internazionali>. Inoltre gli Uffici ICE in India

sono a disposizione per fornirvi ogni utile chiarimento e supporto per la vostra partecipazione. Le condizioni e i criteri di ammissibilità possono differire da un progetto all'altro, tuttavia le condizioni generali sono le seguenti:

- se l'azienda non è presente in India dovrà nominare un suo referente nel Paese che agisca per conto della stessa azienda (Attestazione rilasciata da uno Studio legale presente in India oppure rilasciato da uno Studio legale italiano).
- il deposito cauzionale per la partecipazione alla gara internazionale è generalmente pari al 10% del valore totale del contratto e prova dell'avvenuto pagamento deve essere presentata nel momento in cui si effettua l'offerta.
- l'azienda o il referente dell'azienda non devono avere un conflitto di interessi per tutto lo svolgimento della gara internazionale.

Siamo un'azienda che produce macchine tessili e vorremmo iniziare a sondare il mercato indiano. Cosa ci consigliate e come ci potete aiutare?

Nel caso specifico delle macchine tessili, l'India ha elaborato uno schema (elenco) denominato ATUFS dove sono presenti tutte le aziende sia indiane che straniere autorizzate a commercializzare le macchine tessili nel Paese. Essere presenti in questo Schema è quindi prioritario. Sia i produttori indiani che esteri vengono selezionati ed inseriti nello schema sulla base delle specifiche tecniche dei loro macchinari. Inoltre attraverso lo schema summenzionato il Governo indiano fornisce sussidi all'acquisto dei macchinari alle aziende indiane attive nel settore tessile con lo scopo di supportarle nell'acquisizione di macchinari di ultima generazione. Le aziende indiane possono acquistare nuovi macchinari tessili unicamente attingendo da questo elenco. L'elenco viene aggiornato periodicamente e al suo interno sono già presenti diverse aziende italiane che producono macchinari tessili. Già in passato l'Ufficio ICE di New Delhi ha fornito assistenza a diverse società italiane per farle inserire nello schema AFUTS.

Abbiamo ascoltato dal Webinar del progetto Make in India. Noi siamo una azienda che produce macchine lavorazione per la ceramica. Non siamo mai entrati nel mercato indiano. Come può l'ICE aiutarci ad affrontare il mercato indiano per vendere i nostri macchinari?

L'Ufficio ICE di New Delhi, competente per il settore delle macchine lavorazione ceramica in India, può fornire supporto attraverso i suoi servizi tra i quali menzioniamo la ricerca di un partner indiano (importatore, rivenditore, distributore, agente), organizzazione di incontri d'affari, ricerca di personale locale (dipendenti locali), organizzazione di eventi



ITALIAN TRADE AGENCY

personalizzati per la promozione dell'azienda italiana in India, ricerche di mercato personalizzate, statistiche di commercio estero e tanti altri. Per conoscere tutto il ventaglio dei servizi che gli Uffici ICE all'estero offrono suggeriamo di collegarsi al link <https://www.ice.it/it/nuovo-catalogo-servizi-0>.

Inoltre, l'Ufficio ICE di New Delhi organizza annualmente un Padiglione nazionale italiano alla Fiera Indian Ceramics Asia Fair, che è l'evento più importante in India ed in Asia per il settore delle macchine lavorazione ceramica. Lo abbiamo fatto anche quest'anno (3-5 marzo 2020) malgrado l'emergenza coronavirus, per quanto in fase iniziale, fosse già in corso. Per ulteriori dettagli, non esitate a contattarci all'indirizzo newdelhi@ice.it

