

# Obiettivo India

Una guida  
per le imprese italiane



sace   
gruppo cdp



ITCA   
ITALIAN TRADE AGENCY

simest   
gruppo cdp

In collaborazione con

cdp 





Cara Imprenditrice, Caro Imprenditore,

L'India, con la sua prorompente forza demografica ed il suo mercato interno in rapida espansione, è destinata ad assumere un ruolo da protagonista nell'economia mondiale post-covid, posizionandosi come interessante meta di export e di investimenti oltre che come base per la ri-esportazione nei Paesi limitrofi. Circa 600 imprese italiane sono già presenti in India, impiegando oltre 23.000 persone; il nostro export, qui sinonimo riconosciuto di eccellenza e qualità, ha fatto registrare un balzo del 22,28% nel periodo 2016-2019, rendendo l'Italia uno dei principali partner commerciali dell'India tra i Paesi europei. Si tratta di dati assai incoraggianti ma ancora al di sotto del potenziale dell'interscambio bilaterale e delle immense opportunità che il Subcontinente può offrire. Proprio per questo motivo, cara imprenditrice, caro imprenditore, vi esorto a dedicare crescente attenzione all'India nelle vostre strategie di esportazione e di investimento. È il momento migliore per farlo.

Le visite ed i rapporti politici al più alto livello si sono moltiplicati e rafforzati negli ultimi anni, fornendo un'adeguata cornice allo sviluppo di un partenariato economico solido e di ampio respiro, basato su cinque settori chiave identificati con le controparti indiane e coerenti con le priorità emerse nell'ultimo Summit UE-India:

- green economy, clean tech e rinnovabili;
- food and Health Safety;
- infrastrutture con focus sul ferroviario;
- manifattura avanzata;
- lifestyle (design, moda, arredo..).

Il Sistema Paese in India, che ho la responsabilità e l'onore di coordinare, è una costellazione di attori (l'Ambasciata; i Consolati Generali a Mumbai e a Calcutta; gli uffici ICE a Delhi e Mumbai; la SACE; la Camera di Commercio Indo-Italiana) al servizio del Made in Italy e della comunità imprenditoriale italiana. Il nostro obiettivo finale è quello di innalzare la nostra quota di export, far crescere le

imprese italiane in loco, lavorando di squadra per presentare un'immagine aggregata dell'Italia, di rete e di filiera.

Non abbiamo mai cessato di perseguire tale obiettivo, neppure nella fase acuta dell'emergenza pandemica, trasformando la nostra in un'Ambasciata digitale e lanciando con Investindia una Piattaforma Digitale di Cooperazione Permanente volta a facilitare l'accesso delle nostre imprese al mercato indiano. Oltre al centinaio di webinar promossi finora, il frutto più concreto di tali sforzi è stata l'organizzazione, con il sostegno di ICE, Confindustria e CII, della prima missione economica settoriale sul food processing completamente digitale, che si è svolta lo scorso luglio totalizzando oltre 300 B2B virtuali ed oltre 70.000 visualizzazioni della sessione inaugurale, grazie ad una capillare campagna di comunicazione.

E proprio la comunicazione, unitamente all'e-commerce, sarà in prospettiva la chiave per promuovere efficacemente i prodotti italiani in un Paese che nel 2034 sarà il secondo al mondo per vendite online, in cui gli utenti internet da smartphone sono 665 milioni ed in cui il commercio elettronico conta già 140 milioni di acquirenti. In tale contesto in pieno fermento, ICE ha strutturato una strategia per creare una vetrina del Made in Italy su Flipkart, il maggior marketplace indiano e presto tale esperienza sarà replicata con Nykaa, sito specializzato nella vendita online di prodotti beauty.

Da questi sintetici cenni emerge con evidenza solare che l'India è davvero un continente di opportunità per le nostre imprese! L'Ambasciata, i Consolati, ICE, la Camera di Commercio e la SACE e SIMEST sono a vostra disposizione per aiutarvi a coglierle! Anche quest'agile opuscolo, che provvederemo a tenere costantemente aggiornato, ha lo stesso obiettivo e sono certo che costituirà un utile strumento per orientarvi e guidarvi nel vostro primo approccio con il mercato indiano.

Vincenzo de Luca  
Ambasciatore d'Italia in India 





# L'Italia nell'India post-Covid

Il 2020 si è aperto con l'esplosione della peggiore emergenza sanitaria in 100 anni, che dalla Cina si è rapidamente diffusa in tutto il globo. Sebbene con alcuni giorni di ritardo rispetto ad altri Paesi asiatici, anche l'India ha imposto l'inizio di un periodo di lockdown il 24 marzo, rivelatosi come uno dei più rigidi al mondo prevedendo la chiusura dei confini nazionali, la sospensione di tutti i servizi di trasporto (aerei, ferroviari e su gomma) e il divieto assoluto di lasciare la propria abitazione se non per l'acquisto di beni di prima necessità o per comprovate esigenze personali. La severità delle restrizioni decise dal Premier Modi, necessarie ad evitare il tracollo in un Paese caratterizzato da una modesta spesa sanitaria, inferiore al 4% del PIL, rappresenta uno shock significativo per l'economia indiana, tradizionalmente trainata dalla domanda domestica, colpendo in particolare il vasto numero di famiglie che non dispongono di adeguati livelli di risparmi e l'enorme massa di lavoratori del settore informale, che costituiscono circa il 65% della forza lavoro non agricola del Paese e che non sono beneficiari di alcuna forma di ammortizzatori sociali.

Per contrastare la crisi, il governo di Delhi ha annunciato a metà maggio 2020 un pacchetto di misure di sostegno all'economia dal valore del 10% del PIL. Questo dato include, in verità, interventi già perfezionati nei mesi di marzo e aprile e le politiche di stimolo della Reserve Bank of India (RBI), come le iniezioni di liquidità a supporto del settore bancario pari al 3,1% del PIL (la RBI è anche intervenuta con tagli dei tassi di interesse e concedendo una moratoria sui debiti contratti dalle imprese indiane). Lo stimolo fiscale diretto, in parte condizionato dall'elevato debito pubblico indiano, è stato invece stimato a circa il 2% del PIL, caratterizzandosi principalmente per misure di sostegno alle fasce più povere e meno protette della popolazione. Nel frattempo, diversi Stati sotto il controllo del Partito del Popolo (BJP) del Premier Modi hanno spinto l'acceleratore su alcune riforme strutturali che hanno tradizionalmente incontrato una forte resistenza politica da parte delle opposizioni, come quelle volte a rendere più flessibile il mercato del lavoro e a facilitare l'acquisto dei terreni agricoli da parte del sistema industriale. Anche se non dirette a sostenere la domanda nel breve termine, queste misure, se implementate in maniera duratura ed estese a livello nazionale, potrebbero rappresentare un importante volano per la crescita di lungo periodo dell'India.

# L'Italia nell'India post-Covid

**In termini macroeconomici, queste iniziative si inseriscono in un inizio di 2020 in cui il PIL indiano, dopo avere registrato una timida crescita del 3,1% su base annua nel primo trimestre, ha subito una contrazione pari al 23,9% nel secondo, per un risultato sui 12 mesi stimato a -5,8%.**

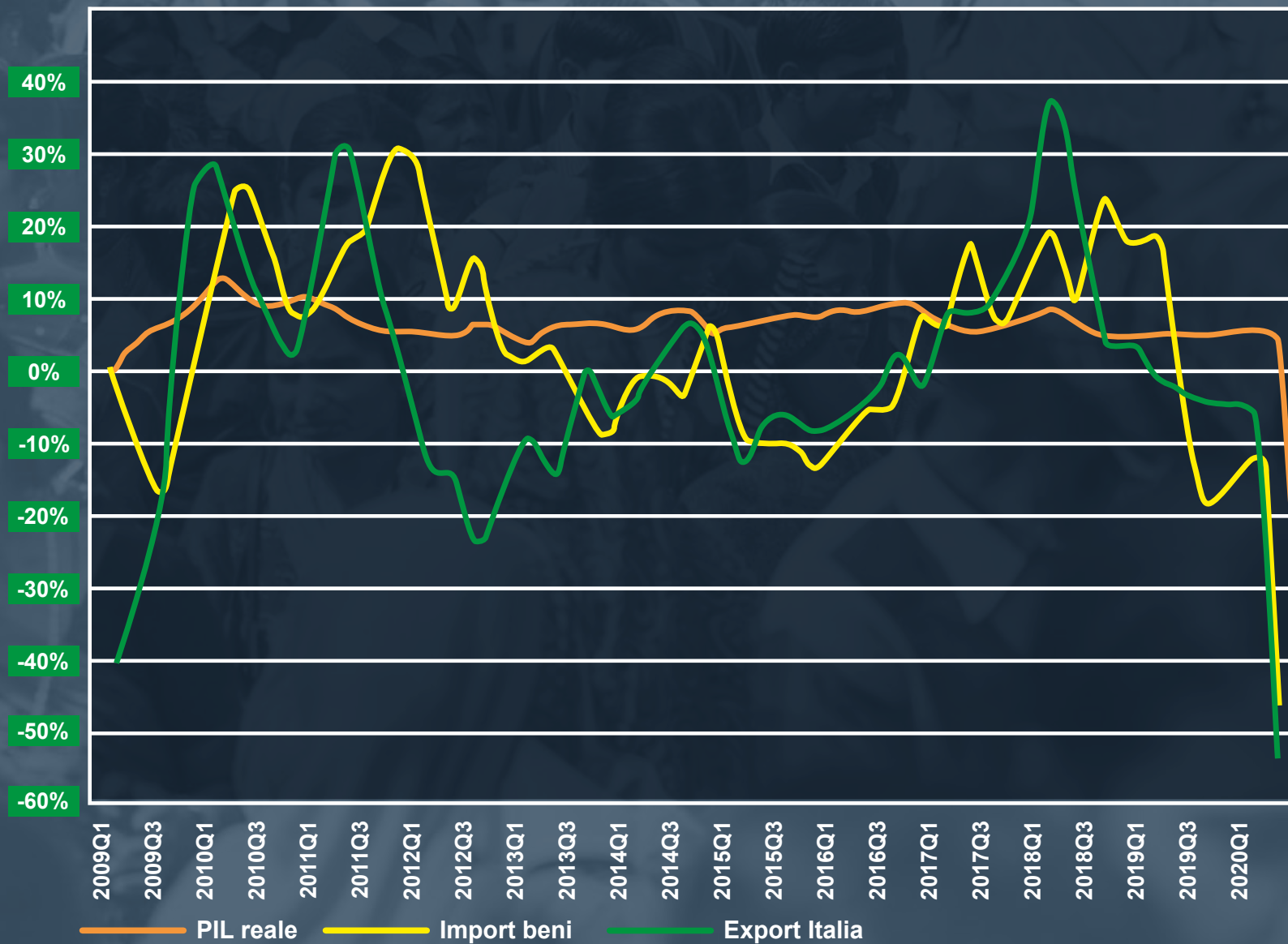
Così come l'intero prodotto interno lordo indiano, anche gli scambi commerciali tra Delhi e i suoi partner stanno registrando una contrazione, con una riduzione delle importazioni indiane nei primi due trimestri del 2020 che ha raggiunto, rispettivamente, il 14,3% e il 45,8% su base annua e che è destinata a perdurare per tutto il 2020, con un calo degli acquisti di beni dall'estero previsto in diminuzione del 23,9% rispetto al 2019. La riduzione della domanda indiana non risparmierà le aziende italiane esportatrici che nel 2019 avevano esportato verso l'India beni per 4 miliardi, concentrati prevalentemente nei settori della Meccanica strumentale (per un valore pari a oltre il 40% del nostro export verso il Paese asiatico), della Chimica e dei Prodotti del metallo

(che insieme valgono un ulteriore 25%).

Nel periodo compreso tra gennaio e giugno 2020, l'export italiano di beni nel Paese è sceso del 33,8% rispetto all'anno precedente, mentre le previsioni<sup>1</sup> per i 12 mesi indicano una contrazione complessiva del 15,4%. A fronte di questi dati, la capacità delle nostre imprese di posizionarsi nell'India Post-Covid dipenderà essenzialmente da due elementi. Il primo sarà la capacità di resistere alla crisi in corso, che non impatterà tutti i settori con la stessa violenza. Le previsioni per il nostro export nel Paese nel 2020 indicano infatti un crollo più marcato nei settori Gomma e plastica (-24,8%), Prodotti in metallo (-30,9%) e Meccanica strumentale (-14,8%). Il secondo elemento sarà la capacità di riposizionarsi nel mercato indiano una volta che la domanda di beni verso l'estero tornerà a crescere. Infatti, dopo la contrazione del 2020 si prevede un 2021 più vivace, con le esportazioni italiane previste in aumento dell'11,8%, trainate, in special modo, dall'andamento positivo dei settori Chimica (+15,1%), Gomma e plastica (+20,5%), Prodotti in metallo (+19,9%) e, in misura minore, Meccanica strumentale (+8,6%).

<sup>1</sup>Fonte: Oxford Economics

Fig. 1 - Andamento del PIL reale indiano, dell'import di beni dal mondo e dell'export italiano nel Paese (var. % a/a)





# Dati macro e confronto con peer



	INDIA		CINA		INDONESIA		VIETNAM		THAILANDIA	
	2000	2019	2000	2019	2000	2019	2000	2019	2000	2019
PIL a prezzi correnti (USD, mld)	462,0	2.842,7	1.211,4	14.329,9	180,5	1.120,0	39,6	329,7	126,5	543,9
Rapporto debito/PIL	73,6	69,0	22,8	55,6	87,4	30,3	31,4	54,3	57,8	42,4
PIL pro capite (USD in PPP)	1.970	8.210	2.850	19.038	4.541	13.790	2.552	8.017	7.304	19.760
Quota agricoltura su PIL (%)	30,6	15,7	17,7	7,4	16,8	14,4	24,8	15,4	9,7	6,3
Quota industria su PIL (%)	24,5	24,5	39,0	41,5	44,0	34,1	35,1	40,8	35,0	32,5
Quota servizi su PIL (%)	44,9	59,9	43,3	51,1	39,2	51,5	40,1	43,8	55,3	61,2
Popolazione (mln)	1.059	1.368	1.292	1.435	212	271	80	96	63	70

Fonte: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2019; Oxford Economics



# Indicatori Doing Business e di competitività

## Indici di competitività globale dell'India

Indicatori da rapporto Doing Business 2020	INDIA (MUMBAI)	SUD ASIA	MEDIA PAESI OCSE*
Tempo per avviare un'attività uomini (gg)	18	14,5	9,2
Tempo per avviare un'attività donne (gg)	18	14,6	9,2
Per registrare una proprietà (gg)	68	107,8	23,6
Per applicazione forzosa dei contratti (gg)	1.445	1.101,6	589,6
Recovery rate in caso di insoluto (cent/\$)	71,6	38,1	70,2

Fonte: Banca Mondiale

\* Considera l'aggregato OECD High Income proposto dalla Banca Mondiale

Istituzioni	57
Infrastrutture	68
ICT	32
Stabilità macroeconomica	90
Salute	61
Competenze	50
Mercato dei beni	50
Mercato del lavoro	54
Mercato finanziario	69
Ampiezza mercato	94
Dinamismo imprenditoriale	60
Capacità di innovare	51

Fonte: WEF Global Competitiveness Index 4.0, 2019 edition

Nota: 0 = punteggio minimo;  
100 = punteggio massimo

# Dati interscambio con Italia

	Esportazioni dell'Italia (mln euro)	Importazioni dell'Italia (mln euro)
<b>2000</b>	<b>1.007</b>	<b>1.626</b>
<b>2019</b>	<b>4.001</b>	<b>5.155</b>
<b>TCMA(%)</b>	<b>7,5%</b>	<b>6,3%</b>

Fonte: elaborazioni CDP su dati ISTAT

## Timeline eventi significativi

**1995**

Adesione all'Organizzazione Mondiale del Commercio;

**2000**

L'India varca la soglia di 1 miliardo di abitanti;

**2007**

Lancio del primo razzo spaziale commerciale indiano, trasportante un satellite Italiano;

# Indicatori rischio Paese SACE

Esproprio e violazioni contrattuali	Rischio guerra e disordini civili	Trasferimento capitali e convertibilità	Mancato pagamento controparte sovrana	Mancato pagamento controparte bancaria	Mancato pagamento controparte corporate
40	51	32	41	65	65
Media rischio politico			Media rischio di credito		
41			57		

N.B: I rischi sono calcolati su una scala da 0 a 100, dove 100 rappresenta il massimo livello di rischio.

## 2014

Il partito nazionalista indù Bharatiya Janata Party (BJP) ed il suo candidato Primo Ministro, Narendra Modi, vincono le elezioni parlamentari e formano il Governo;

## 2016

Con un annuncio a sorpresa, il Governo ritira dalla circolazione l'86% delle banconote (demonetization);

## 2017

Introduzione della Goods and Service Tax (GST), imposta indiretta per l'intero Paese, riscossa sulla fornitura di beni e servizi, che sostituisce innumerevoli leggi fiscali indirette precedentemente esistenti in India;

## 2019

Il BJP ottiene una vittoria schiacciante alle elezioni politiche. Narendra Modi forma il suo secondo Governo;

## 2022

L'India eserciterà la presidenza di turno del G20.



# Quote di mercato

CONFRONTO TRA I PRINCIPALI FORNITORI  
(% sul valore delle importazioni dell'India, in euro e a prezzi correnti)

1°                      2°                      3°                      4°                      5°

	CINA	STATI UNITI	SVIZZERA	HONG KONG*	COREA DEL SUD
2000	6,4	14,9	1,6	—	5,4
2010	19,2	9,0	1,2	4,5	5,4
2018	22,0	9,6	5,1	5,1	4,5
2019	23,0	10,6	5,5	4,8	4,6

\*Per il 2000 ci sono dati mancanti per Hong Kong

Fonte: elaborazioni ICE su dati TDM

CONFRONTO TRA ITALIA E PRINCIPALI FORNITORI EUROPEI  
(% sul valore delle importazioni dell'India, in euro e a prezzi correnti)

18°                      6°                      17°                      24°                      16°                      31°

	ITALIA	GERMANIA	REGNO UNITO	PAESI BASSI	FRANCIA	SPAGNA
2000	3,7	7,7	14,6	1,8	3,9	0,8
2010	2,0	5,7	2,7	1,0	1,8	0,7
2018	1,3	4,2	1,9	0,7	1,9	0,5
2019	1,4	4,1	1,8	0,8	1,8	0,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati TDM

# Regimi di importazione e barriere tariffarie e non tariffarie

Le barriere commerciali possono essere di tipo tariffario (prelievo di dazi doganali negoziati ordinari conformemente all'Articolo II del GATT - Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio) o non tariffario (ostacoli al commercio internazionale diversi dall'imposizione fiscale).

Sotto il profilo delle barriere tariffarie, l'India mostra un moderato grado di apertura, con quasi l'80% dei prodotti collocati nella fascia di dazi tra l'1,5% ed il 10,6%: in questo intervallo troviamo farmaci, macchinari e prodotti del settore tessile-abbigliamento. Meno del 15% dei prodotti rientra in una categoria medio/alta di dazi doganali. I valori più elevati, compresi tra il 50% ed il 150%, colpiscono principalmente vino e alcolici, olio di oliva, caffè, tè, autoveicoli, motociclette e cereali. L'India impone barriere non tariffarie per tre categorie di prodotti: articoli vietati; articoli che richiedono una licenza di importazione; articoli che possono essere importati solo dietro rilascio di autorizzazione da parte del Governo Indiano.

Molte delle barriere non tariffarie di fatto proteggono l'industria indiana dalla concorrenza internazionale, pur essendo giustificate con motivazioni legate alla sicurezza nazionale. Tra queste vale la pena evidenziare: l'imposizione di requisiti di contenuto locale; la richiesta di certificati di conformità a specifiche tecniche e standard locali, in alcuni casi supplementari o diversi rispetto a quelli abitualmente usati per gli altri paesi; le complesse leggi locali in materia di standardizzazione ed etichettatura. Inoltre, le procedure per il rilascio delle licenze sono a volte piuttosto complesse, oltre che non in linea con le norme internazionali.

## Regole di etichettatura

Tutte le etichette dei prodotti alimentari confezionati devono contenere le informazioni prescritte dal Regolamento del 2011 sulla Sicurezza e gli Standard per i prodotti alimentari (imballaggio ed etichettatura). Analogamente, tutti i prodotti importati non alimentari preconfezionati destinati alla vendita diretta al dettaglio devono necessariamente riportare il nome e l'indirizzo dell'importatore, la quantità netta, il mese e l'anno di confezionamento e il prezzo massimo di vendita al dettaglio ed altri requisiti.

## Misure Anti-Dumping e Compensative

Le misure anti-dumping e compensative sono consentite dagli Accordi dell'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio) in determinate situazioni per proteggere l'industria nazionale. L'India li impone di volta in volta per proteggere i produttori domestici. L'attuazione da parte dell'India della sua politica anti-dumping ha, in alcuni casi, sollevato preoccupazioni per quanto riguarda la trasparenza

delle decisioni prese. Negli ultimi anni, l'India si è mostrata più decisa nell'applicazione di misure anti-dumping.

## Limitazioni/Restrizioni relative agli Investimenti Diretti Esteri nel settore dei servizi

I settori in cui ci sono vigenti tali restrizioni sono: assicurativo, bancario, audiovisivo, edilizia, architettura e ingegneria, vendita al dettaglio, servizi legali, servizi di corriere espresso e delle telecomunicazioni. Lo Stato Indiano ha una forte presenza nei settori bancario e assicurativo. Gli investimenti esteri nei servizi finanziari e della vendita al dettaglio sono soggetti a limitazioni. La partecipazione straniera nei servizi professionali è significativamente limitata e nel caso dei servizi legali è vietata.





## La Convenzione Italia - India<sup>2</sup> contro le doppie imposizioni sul reddito

Tipologia	REGIME	ECCEZIONI
Redditi di impresa (art. 7)	Gli utili di un'impresa italiana sono imponibili soltanto in Italia, a meno che l'impresa non svolga la sua attività in India per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata.	Laddove sia presente in India una stabile organizzazione, gli utili dell'impresa sono imponibili in India ma solo nella misura in cui detti utili sono attribuibili: a. a detta stabile organizzazione; b. alle vendite effettuate nell'altro Stato di merci della stessa o analoga natura di quelle vendute per il tramite di detta stabile organizzazione; c. alle altre attività d'impresa svolte in detto altro Stato di una stessa o analoga natura di quelle svolte per il tramite di detta stabile organizzazione.
Dividendi (art. 11)	I dividendi pagati da una società residente in India ad un residente in Italia sono imponibili in Italia (e viceversa). Salvo che il beneficiario effettivo dei dividendi eserciti un'attività commerciale o industriale in India per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata.	Tuttavia, tali dividendi possono essere tassati anche nello Stato Contraente in cui la società che paga i dividendi è residente, ed in conformità alla legislazione di detto Stato, ma se il percettore è il beneficiario effettivo dei dividendi l'imposta così applicata non può eccedere, a seconda dei casi, il 15% o il 25% dell'ammontare lordo dei dividendi.
Interessi (art. 12)	Gli interessi provenienti da uno Stato contraente e pagati ad un residente dell'altro Stato contraente sono imponibili in entrambi gli Stati contraenti. Salvo nel caso in cui il percettore degli interessi, residente di uno Stato Contraente, eserciti nell'altro Stato Contraente da cui provengono gli interessi un'attività commerciale o industriale per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata.	L'imposta applicabile sugli interessi non può eccedere il 15% dell'ammontare lordo di tali interessi.

<sup>2</sup>Il trattato contro le doppie imposizioni sui redditi tra l'Italia e l'India, firmato il 19/02/1993, e ratificato in Italia dalla Legge 14/07/1995, n. 319 (pubblicata in Gazzetta Ufficiale n. 178 del 01/08/1995, supplemento ordinario n. 95) è in vigore dal 23/11/1995.

Tipologia	REGIME	ECCEZIONI
<p>Canoni (Royalties) e corrispettivi per servizi tecnici (art. 13)</p>	<p>I canoni e i corrispettivi per servizi tecnici provenienti da uno Stato Contraente e pagati ad un residente di un altro Stato Contraente sono imponibili in detto altro Stato. Salvo il caso cui il beneficiario effettivo dei canoni o dei corrispettivi per servizi tecnici, residente di uno Stato Contraente, eserciti nell'altro Stato Contraente da cui provengono i canoni o i corrispettivi per servizi tecnici un'attività commerciale o industriale per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata.</p>	<p>Tuttavia, detti canoni e corrispettivi per servizi tecnici possono essere anche tassati nello Stato contraente dal quale essi provengono ed in conformità della legislazione di detto Stato, ma se il percettore è il beneficiario effettivo dei canoni o dei corrispettivi per servizi tecnici, l'imposta applicata non dovrà essere superiore al 20 per cento dell'ammontare lordo dei canoni o dei corrispettivi per servizi tecnici.</p>
<p>Utili da capitale (Capital gain) (art. 14)</p>	<p>Gli utili provenienti dall'alienazione di beni mobili facenti parte della proprietà aziendale di una stabile organizzazione o sede fissa che un'impresa italiana ha in India, compresi gli utili provenienti dalla alienazione di detta stabile organizzazione o di detta base fissa, sono imponibili in India.</p>	<p>Gli utili provenienti dall'alienazione di ogni altro bene sono imponibili soltanto nello Stato Contraente in cui l'alienante è residente.</p>



# Settori di opportunità

## Macchinari/Meccanica Strumentale



Il settore dei macchinari meccanici ed elettrici rappresenta oltre il 45% dell'export italiano in India, confermando il ruolo fondamentale di tutta la meccanica strumentale Made In Italy nel Paese, grazie al rapporto qualità/prezzo del prodotto italiano e al valore aggiunto in termini di innovazione, flessibilità e sostenibilità. Una interessante opportunità per il Made in Italy è certamente rappresentata dal piano di sviluppo governativo "Make in India" ([www.makeinindia.com](http://www.makeinindia.com)), annunciato dal Primo Ministro Modi a settembre 2014 e che punta a far diventare il Paese il nuovo hub manifatturiero asiatico.

Si tratta di un importante programma governativo per facilitare investimenti, stimolare l'innovazione e costruire una infrastruttura manifatturiera locale di livello internazionale con incentivi in 25 macrosettori economici.

Nel dettaglio, il piano si prefigge tre obiettivi principali:

- aumentare il tasso di crescita medio annuo del manifatturiero di circa il 12-14%;
- creare 100 milioni di nuovi posti di lavoro entro il 2022;
- garantire che il contributo del settore manifatturiero al PIL cresca fino al 25% entro il 2022 (ora rivisto entro il 2025).

Affinché ciò accada, il Paese dovrebbe aumentare la sua dotazione di macchinari ad un tasso del 17-19% l'anno. Considerando che buona parte di questo fabbisogno è soddisfatta tramite importazioni, sono molte le opportunità per il Made in Italy, soprattutto in comparti dove la tecnologia italiana è di qualità e di affidabilità: macchine per la lavorazione agroalimentare, del legno, del marmo, delle pelli, della plastica, della ceramica, di fili e cavi; macchine utensili, tessili, agricole e per l'imballaggio.

L'India ha investito 6,2 miliardi di dollari in 18 parchi settoriali destinati alla produzione di plastica.

Maggior domanda di macchinari avanzati per la produzione e l'assemblaggio di automobili in virtù del piano di missione automobilistica 2016-26 (AMP 2026) indiano.

Si prevede che l'industria delle costruzioni in India crescerà ad una media annua del 6,6% tra il 2019 e il 2028, offrendo opportunità per i produttori di macchine per la lavorazione di ceramiche e marmo, macchine per il legno, attrezzature per la movimentazione dei materiali e attrezzature per l'edilizia.

Riforme orientate al mercato come "Power for All" (per le aree rurali) insieme ai piani per l'incremento di 175 GW di energia rinnovabile entro il 2022 genereranno la domanda di apparecchiature di trasmissione e distribuzione di energia.

Nel febbraio 2019 è stata approvata la National Policy on Electronics (NPE) che prevede lo sviluppo nel paese di una industria manifatturiera nel settore dell'elettronica da 400 miliardi di dollari entro il 2025, aumentando di conseguenza la domanda di macchinari correlati.

Le aziende indiane in alcuni sub comparti della meccanica (per le macchine tessili in particolare) ricevono un supporto finanziario da parte del Governo Indiano per l'acquisto di macchinari tecnologicamente avanzati di aziende estere.

## Criticità

Difficoltà nelle registrazioni da parte delle aziende straniere per aderire a schemi/elenchi nazionali indiani che consentano alle aziende locali di potersi approvvigionare di macchinari tessili innovativi con il supporto di un finanziamento pubblico che copre parte dell'investimento.

## Food Processing



La trasformazione dei prodotti alimentari è una delle più grandi industrie del Paese che coinvolge circa 1,85 mln di lavoratori e si colloca al quinto posto in termini di produzione, consumo ed esportazioni, con un valore pari a 325 USD/mld nel 2018, che dovrebbe raggiungere 666 USD/mld entro il 2024, con una crescita annua del 12,4% nel quinquennio 2019-2024. Il settore in India è di enorme importanza in quanto fornisce collegamenti e sinergie vitali a due pilastri dell'economia, agricoltura e industria, e ha un ruolo fondamentale nel collegamento degli agricoltori indiani ai consumatori finali nei mercati nazionali e internazionali.

In India una notevole quantità di prodotti alimentari viene sprecata a causa di infrastrutture inadeguate e dell'arretratezza degli impianti di imballaggio, di stoccaggio e dei mezzi di trasporto utilizzati. Il governo indiano sta affrontando questo problema anche attraverso riforme strutturali, come ad esempio la possibilità di investimenti diretti esteri al 100% (si

stima che nel prossimo decennio l'India possa attirare IDE in questo settore per circa 33 USD/mld). A questo si aggiungono altri interventi da parte del Ministero del Food Processing (MoFPI), che prevedono investimenti pubblici totali per circa 800 miliardi di USD in cinque anni, per le seguenti linee di azione:

- creazione di Mega Food Park;
- sviluppo di infrastrutture integrate per la catena del freddo, per la trasformazione e conservazione degli alimenti e per la sicurezza alimentare e la garanzia della qualità;
- modernizzazione dello schema dei macelli;
- azioni nell'ambito del piano Make in India.





Settore primario nel Paese con ampi margini di crescita.

Grande richiesta di trasferimento tecnologico da Paesi all'avanguardia nella trasformazione alimentare, come l'Italia.

Richiesta di collaborazioni a livello industriale per l'implementazione di una vera e propria catena del freddo, sia per quanto riguarda lo stoccaggio, sia per il trasporto della produzione.

Possibili spazi di collaborazione con i Mega Food Park, anche se in via non prioritaria, per la fornitura di impianti e di attrezzature, ma anche per possibili centri di formazione tecnologica.

Incremento di richiesta di attività formative e di trasferimento tecnologico per quanto riguarda i controlli di qualità e di sicurezza nella produzione alimentare.

## Criticità

- Carenza di manodopera qualificata.
- Inadeguatezza delle infrastrutture.
- Collegamenti delle catene di approvvigionamento ridotti.
- Basso valore aggiunto nella lavorazione.
- Capacità limitata di controllo di qualità e sicurezza.
- Scarsa consapevolezza dei consumatori verso un'alimentazione sicura e di qualità.

## Green Economy



Sono previsti investimenti da 55,32 USD/mla nei prossimi tre anni per raggiungere l'obiettivo di 175 gigawatt (GW) di energia rinnovabile nel Paese. Allo stato attuale, il contributo delle energie rinnovabili alla capacità già installata di 159 GW è del 10% (circa 17 GW), ripartito nel seguente modo:

- 69% energia eolica
- 16,1% energia idroelettrica
- 8,2% cogenerazione biogas
- 5,2% biomasse
- 0,4% da combustione di rifiuti
- 0,06% solare/fotovoltaico.

L'India inoltre sta studiando la possibilità di sfruttare le risorse eoliche e solari del nord del Paese per aumentare di 363 GW la capacità di ottenere energia pulita. Secondo i dati diffusi dal Dipartimento per la promozione dell'industria e del commercio (DPIIT), i flussi di IDE nel settore energetico indiano tra aprile 2000 e dicembre 2019 sono stati pari a 9,1 miliardi di dollari.



Si stima che entro il 2040, l'energia rinnovabile costituirà il 49% della produzione di energia in India.

Circa 293 aziende indiane e straniere produrranno 266 GW di energia solare, eolica, micro-idroelettrica e da biomassa in India nei prossimi 5-10 anni, con un investimento di circa 310-350 USD/mla.

A partire dal 2014 sono stati investiti oltre 42 USD/mla nel settore delle energie rinnovabili in India.

Il Governo Indiano ha permesso investimenti esteri al 100% senza preventiva autorizzazione Governativa nel settore delle energie rinnovabili, attività di prospezione del petrolio e gas.

Anche nel settore delle biomasse il potenziale è enorme: la capacità installata non raggiunge i 2 GW, mentre il potenziale auspicato dal Governo è di circa 20 GW, dati anche l'elevato quantitativo di residui dell'attività agricola e la possibilità di riconvertire con relativa facilità gli impianti a carbone, presenti numerosi nel Paese, in impianti a biomasse, o, in alternativa, utilizzare sistemi di co-combustione di biomasse e carbone.

Pur non esistendo in India centrali geotermiche, sono state identificate più di 300 aree idonee, pari a una capacità stimata in oltre 10 GW.

Gli investimenti da oggi al 2030 sono stimati in 800 USD/mla, affiancati da un articolato piano di incentivi fiscali e finanziari messo a punto dal governo indiano.

## Criticità

Il governo indiano ha escluso l'approvvigionamento da nuovi impianti di carbone fino al 2027 e mira a chiudere le centrali a carbone più vecchie e inefficienti del paese. Tuttavia, Delhi stima che dovrà fare affidamento su questo combustibile fossile ancora per molti anni al fine di soddisfare la crescente domanda di energia elettrica nel Paese.

## Farmaceutico



L'India gode di una posizione importante nel settore farmaceutico globale: il mercato indiano, infatti, è il terzo più grande al mondo in termini di volume ed il tredicesimo in termini di valore, rappresentando, rispettivamente, circa il 20% ed il 10% dell'industria farmaceutica globale, con previsioni di crescita comprese tra il 15% al 20% nel prossimo decennio (per un valore tra i 50 e i 75 USD/mld). Tra il 2000 e il 2017, il settore farmaceutico ha attratto investimenti esteri per quasi 15 USD/mld. Gli IDE al 100% sono consentiti attraverso percorsi automatici per progetti farmaceutici greenfield, mentre per progetti brownfield fino al 74% con procedura automatica e fino al 100% mediante autorizzazione governativa. Il paese è un importante produttore di API (Active Pharma Ingredients) e formulazioni. Le sue aziende farmaceutiche includono operatori globali in farmaci generici e vaccini. Alcune delle principali aziende farmaceutiche indiane sono ora in parte di proprietà straniera e stanno già generando oltre la metà delle loro vendite al di fuori del Paese.

Tra le iniziative prese dal governo indiano

per promuovere il settore farmaceutico nel Paese:

- National Health Protection Scheme, il più grande programma di assistenza sanitaria finanziato dal governo al mondo, che dovrebbe beneficiare 100 milioni di famiglie povere nel Paese fornendo una copertura assicurativa pubblica fino a circa 8.000 USD per famiglia all'anno per le cure secondarie, per il ricovero e per le cure terziarie;
- progettazione di una piattaforma elettronica per regolamentare le farmacie online in base ad una nuova regolamentazione al fine di bloccare qualsiasi uso improprio dei farmaci causato dalla loro facile disponibilità;
- programma "Pharma Vision 2020", volto a rendere l'India un leader globale nella produzione di farmaci end-to-end. I tempi di approvazione per le nuove strutture sono stati ridotti per facilitare l'incremento di investimenti diretti esteri;
- introduzione di meccanismi come il Drug Price Control Order e la National Pharmaceutical Pricing Authority per affrontare il problema dell'accessibilità economica ai farmaci e della disponibilità dei medicinali.



## Opportunità

Presenza nel mercato delle maggiori case farmaceutiche internazionali.

India principale Paese esportatore di prodotti farmaceutici.

Bassi costi di produzione e di ricerca e sviluppo per la produzione di farmaci e un ampio bacino di personale scientifico.

Aumento della domanda interna di medicinali grazie all'aumento del potere di acquisto della classe media indiana.

Incremento della domanda di collaborazione scientifica, ricerca e sviluppo a seguito dell'emergenza Covid-19.

## Criticità

- Necessità di investimenti diretti per una presenza adeguata sul mercato.
- Import di medicinali regolato da lunghe e complesse procedure di registrazione dei dispositivi presso il CDSCO (Central Drugs Standard Control Organisation), in base alle normative locali.

## Infrastrutture

Il governo indiano ha identificato nelle infrastrutture uno dei fattori chiave dello sviluppo economico del Paese e ha annunciato nel Bilancio dell'Unione 2019/20 di voler spendere circa 1.400 USD/mld nel settore nei prossimi cinque anni. Secondo le previsioni, l'India potrebbe diventare il terzo più grande mercato mondiale delle costruzioni già nel 2022, necessitando sulla carta di investimenti in infrastrutture per un valore di circa 780 USD/mld entro quella data per garantire al Paese uno sviluppo sostenibile.

Le infrastrutture dei trasporti hanno ricevuto un'attenzione particolare da parte del governo di Delhi, con uno stanziamento pari a 24,27 USD/mld nel Bilancio 2020/21. Strade e autostrade, tra tutte le infrastrutture, sono sicuramente quelle che hanno bisogno di un maggior impulso e di investimenti per assicurare al Paese le necessarie strutture logistiche e uno sviluppo economico stabile e più veloce.

Per quanto riguarda le ferrovie, occorre prima di tutto potenziare e adeguare la rete ferroviaria già esistente ed implementare una serie di collegamenti

ad alta velocità tra le maggiori città del Paese e tra le direttrici commerciali attualmente sovraffollate dal trasporto su gomma. Le ferrovie indiane hanno ricevuto uno stanziamento di 10,33 USD/mld nel Bilancio 2020/21 e il Ministero delle ferrovie sta lavorando a un piano per incrementare i propri ricavi fino a 1,56 miliardi di dollari USA nei prossimi 10-20 anni. Le ferrovie indiane, inoltre, richiederanno investimenti per 545,26 USD/mld entro il 2032 per l'aumento della capacità delle infrastrutture esistenti ed il relativo ammodernamento.

Per quanto riguarda, infine, le telecomunicazioni e l'energia, nel Bilancio 2019/2020 sono stati stanziati 5,35 USD/mld per lo sviluppo delle telecomunicazioni e dei servizi postali, mentre sono stati proposti 3,11 USD/mld per il settore energetico e per lo sviluppo delle fonti rinnovabili.

Necessità generalizzata di infrastrutture nel Paese, con particolare riferimento a strade ed autostrade, ferrovie, energie rinnovabili (solare ed eolico) e telecomunicazioni.

Ingenti investimenti pubblici nel settore.

## Criticità

- Presenza di grandi player locali.
- Necessità di investimenti nel Paese per accordi industriali con le aziende locali.
- Difficoltà di partecipare a gare pubbliche senza un partner locale.
- Tendenza a privilegiare aziende locali nelle gare pubbliche attraverso meccanismi di selezione e aggiudicazione definiti nei bandi.



## Dispositivi Medici



Il settore dei dispositivi medici in India è attualmente stimato in 5,2 USD/mld, con un tasso di crescita del 15,8% negli ultimi cinque anni; l'India è annoverata tra i primi 20 mercati globali del settore ed è il 4° più grande mercato in Asia dopo Giappone, Cina e Corea del Sud e dovrebbe raggiungere, secondo alcune stime, i 50 USD/mld entro il 2025.

Il mercato dei dispositivi medici è dominato dai prodotti importati – che rappresentano circa l'80% delle vendite totali –, in particolare di fascia alta come quelli per la diagnostica del cancro, l'imaging medico, le scansioni ad ultrasuoni e le tecnologie PCR. Inoltre, gruppi ospedalieri di livello mondiale come Fortis e Apollo stanno costruendo infrastrutture di alto livello aprendo l'India al turismo medico, che ha raggiunto il valore di 2 USD/mld.

Il mercato indiano dei dispositivi medici offre una grande opportunità non solo per le sue dimensioni, ma anche per l'incoraggiamento di politiche e regolamenti che il governo ha introdotto per dare una spinta al settore (come quelli volti a semplificare il rilascio

di licenze per l'importazione, la fabbricazione o la vendita di dispositivi medici).

Tuttavia, i meccanismi emergenti di controllo sui prezzi sono fonti di preoccupazione tra gli esportatori internazionali, che, per rimanere competitivi sul mercato, dovranno assicurarsi di restare costantemente aggiornati sugli sviluppi normativi e commerciali del mercato indiano.

## E-commerce



Anche nel subcontinente indiano l'e-commerce ha trasformato il modo di fare business, con una previsione di crescita fino a 200 miliardi di USD entro il 2026, contro i 38,5 miliardi di USD registrati nel 2017. Gran parte della crescita del settore è stata innescata dall'aumento della penetrazione di Internet e degli smartphone nella popolazione indiana (con la base di utenti Internet che dovrebbe raggiungere 829 milioni di individui nel 2021, rispetto a 637 milioni nel 2019), dal lancio di reti 4G e 5G e dall'aumento della ricchezza dei consumatori. I maggiori player del mercato sono Flipkart e Amazon India, con quote pressoché uguali intorno al 31,5%, e marketplace specializzati in

determinati settori industriali come Nykaa, IndiaMart, Snapdeal, PayU, PayTM, MakeMyTrip, Myntra e JustDial. Nel corso del 2018, l'elettronica ha contribuito maggiormente alle vendite online in India con una quota del 48%, seguita da vicino dall'abbigliamento al 29% e dai prodotti per la casa e l'arredamento con il 9%. L'e-commerce sta attirando sempre più clienti dalle città meno importanti dell'India (Tier 2 e 3), dove le persone hanno un accesso limitato ai prodotti più in voga, ma, al tempo stesso, hanno grandi ambizioni e le stesse capacità di consumo degli abitanti delle città più importanti (Tier 1).


Dal 2014 il governo indiano ha annunciato varie iniziative, come ad esempio Digital India, Make in India, Start-up India, Skill India e Innovation Fund, e ha permesso investimenti esteri diretti nel modello di mercato del commercio elettronico fino al 100% per supportare la crescita del commercio elettronico nel paese. Tra le criticità si segnalano, invece, l'obbligo di presenza di un importatore locale per le vendite online e per l'apertura del relativo account sul marketplace e la necessità di registrazione/certificazione per alcuni prodotti quali beni alimentari e cosmetici.





## Agroalimentare

I prodotti agroalimentari italiani stanno guadagnando piccoli ma interessanti spazi nelle scelte dei consumatori indiani grazie all'allargamento di una classe medio/alta sempre più esigente e interessata ai prodotti agroalimentari di importazione: si stima che il valore del settore in India raggiungerà i 45 miliardi di Euro nel 2025, con alcuni segmenti ad alto potenziale di crescita individuati dal governo di Delhi quali cereali, snack salati, ingredienti per condimento, bevande energetiche e salutari, prodotti dolciari, alimenti biologici e caseari, prodotti da forno. È da evidenziare che negli ultimi anni si è assistito ad una diffusione significativa del segmento della ristorazione che offre un'ampia varietà di piatti Made in Italy, anche grazie anche alle iniziative promozionali organizzate dall'Agenzia ICE in India. Tra le criticità si segnalano gli elevati dazi imposti sull'importazione di prodotti agroalimentari (ad es., del 56,98% sull'olio di oliva, del 48,96% sulla pasta e del 165% sul vino). Inoltre, la Food Safety&Standards Authority of India (FSSAI), agenzia governativa competente in tema di sicurezza e standard alimentari, pone criteri rigidi per l'importazione dei prodotti stranieri.

# Quote di mercato dell'Italia e dei principali concorrenti





(% sull'import indiano dal mondo)





POSIZIONAMENTO NEL 2019	SETTORE AGROALIMENTARE			
	2005*	2010	2018	2019
1. Indonesia 	-	40,1	25,4	18,3
2. Malesia 	-	7,9	9,0	14,5
3. Argentina 	32,5	10,6	9,1	11,7
20. Italia 	0,6	0,3	0,5	0,8





POSIZIONAMENTO NEL 2019	SETTORE MECCANICA			
	2005	2010	2018	2019
1. Cina 	13,5	22,9	29,4	31,1
2. Germania 	22,9	14,6	13,8	12,2
3. Giappone 	11,3	10,2	10,0	10,4
5. Italia 	9,3	7,2	6,1	6,2

\*Per il 2005 ci sono dati mancanti per Indonesia e Malesia



POSIZIONAMENTO NEL 2019	SETTORE FARMACEUTICO			
	2005	2010	2018	2019
1. Cina 	41,1	49,9	48,6	48,9
2. Stati Uniti 	8,9	6,7	10,1	9,1
3. Svizzera 	4,7	3,5	5,0	5,7
6. Italia 	3,9	2,5	3,3	3,7

POSIZIONAMENTO NEL 2019	SETTORE DISPOSITIVI MEDICI			
	2005	2010	2018	2019
1. Stati Uniti 	29,3	21,4	21,9	21,1
2. Cina 	7,1	10,4	17,5	17,3
3. Paesi Bassi 	8,9	9,9	10,2	10,0
13. Italia 	2,7	2,1	2,1	2,1

POSIZIONAMENTO NEL 2019	SETTORE DELLE COSTRUZIONI			
	2005*	2010*	2018	2019
1. Cina 	42,9	58,6	48,7	49,9
2. Giappone 	0,6	0,2	9,5	8,5
3. Russia 	-	-	4,8	6,1
12. Italia 	4,6	1,6	2,6	1,1

\*Per il 2005 e il 2010 ci sono dati mancanti per Russia

# Punti forti e deboli del Paese

## Punti forti

Con una popolazione di oltre 1,3 miliardi, redditi medi in aumento e un peso dei consumi sul PIL pari a circa il 60%, il mercato domestico indiano rappresenta un importante driver di crescita che rende il Paese relativamente resiliente agli shock della domanda estera.

L'India dispone di un'ampia forza lavoro (circa la metà della popolazione ha meno di 25 anni) con buoni livelli di istruzione e conoscenza della lingua inglese.

Negli ultimi 15 anni l'India è cresciuta ad un tasso medio annuo del 7,5%, uno dei più alti al mondo.

L'economia indiana è diversificata e presenta un efficiente settore privato dei servizi.

La conferma nel 2019 dell'Onorevole Narendra Modi per un secondo mandato alla guida del Paese garantisce continuità nei campi delle riforme economiche, dello sviluppo infrastrutturale e dell'apertura agli investimenti esteri.

Dal 2015 l'inflazione in India si è mantenuta stabilmente al di sotto del 5%, con effetti positivi su consumi e investimenti.



## Punti deboli

Sebbene il tasso di povertà si sia più che dimezzato dagli anni '90, il reddito pro-capite indiano è inferiore rispetto a quello dei peer nella regione, con forti disuguaglianze territoriali e tra fasce della popolazione.

Nonostante le ingenti somme stanziare dal governo di Delhi per lo sviluppo delle infrastrutture, quelle attualmente esistenti sono inadeguate a sostenere lo sviluppo economico del Paese e a garantire un elevato standard di vita dei propri cittadini.

Il sistema bancario dell'India versa in condizioni negative, con un elevato livello di crediti deteriorati, pari a circa il 9% alla fine del 2019. A marzo 2020 si è verificato il fallimento della quarta banca privata del Paese.

La situazione dei conti pubblici è fragile, con lo stock di debito che ha raggiunto il 70% del PIL nel 2019, di gran lunga superiore rispetto alla media delle economie emergenti. Se da un lato l'elevato indebitamento rappresenta un vincolo alla portata delle misure fiscali di Delhi, dall'altro lo stesso risulta ampiamente sostenibile, essendo quasi interamente denominato in valuta domestica.

Nel corso del 2019 e del 2020 si è assistito all'acuirsi delle tensioni militari e religiose nel Paese. Mentre le prime sono riconducibili alla disputa di lunga data tra India e Pakistan sui territori contesi di Jammu e Kashmir, le seconde riguardano più direttamente il Premier Modi, autore della recente e controversa legge sulla cittadinanza che, di fatto, discrimina gli immigrati irregolari di religione mussulmana rispetto a quelli con un credo religioso diverso.

## Il mercato del credito in India e la presenza delle banche italiane<sup>4</sup>


Il sistema finanziario indiano, sostanzialmente bancocentrico, è dominato dall'operatore pubblico. Le banche commerciali (Scheduled Commercial Banks; SCB) comprendono 12 banche Public Sector Banks (PSB), 22 banche private, 46 banche estere (succursali o filiali) e 10 Small Finance Banks. A marzo 2019 le attività detenute dalle PSB e dalle banche private rappresentavano rispettivamente il 61,2 e il 31,9 per cento delle attività del sistema bancario (circa 2.200 miliardi di dollari); inoltre, 37 banche straniere sono presenti con degli Uffici di rappresentanza. Nello stesso periodo lo stock di credito erogato dalle SCB era pari a 1.290 miliardi di dollari, pari al 75,3 per cento dei depositi.

Nel sistema finanziario indiano operano circa 10.000 intermediari finanziari non bancari (Non-Banking Financial Companies; NBFC) e, in minor misura, i fondi comuni, le compagnie assicurative e le Housing Finance Companies; le NBFC svolgono un'intensa attività di shadow banking e contribuiscono in maniera

sostanziale alle necessità di finanziamento delle famiglie e delle piccole e medie imprese; a marzo 2019 le erogazioni delle NBFC ammontavano a circa 300 miliardi di dollari. La Banca Centrale indiana (Reserve Bank of India) contribuisce al mantenimento della stabilità del sistema finanziario, persegue la sana e prudente gestione da parte degli intermediari bancari e non bancari oltre a svolgere numerose funzioni connesse con la conduzione della politica monetaria, la gestione del debito pubblico e la supervisione del sistema dei pagamenti.

<sup>4</sup>A cura di Giovanni Vittorino (Addetto finanziario presso l'Ambasciata d'Italia in Nuova Delhi – Banca d'Italia).





e la crescita dell'interscambio con l'India dipendono anche dalle condizioni di accesso al credito. Le imprese italiane insediate in India, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni, spesso incontrano difficoltà dovute a un iter lungo e complesso per l'approvazione delle richieste di finanziamento; le condizioni di accesso sono decisamente più favorevoli per le aziende controllate da una casa madre, spesso di grandi dimensioni, che possono ricorrere a strumenti finanziari infragruppo.

I principali gruppi bancari italiani (Banco BPM, Intesa Sanpaolo, Monte dei Paschi, UBI Banca e Unicredit) supportano le imprese italiane che operano sul mercato indiano anche attraverso l'attività svolta dagli Uffici di rappresentanza a Mumbai. I servizi di finanziamento offerti dalle banche italiane si avvalgono dell'intermediazione di una banca corrispondente oppure, nel caso di prestiti offshore, devono sottostare alle limitazioni previste per gli External Commercial Borrowings.

Gli strumenti di Trade ed Export Finance offerti dagli intermediari finanziari italiani e le garanzie prestate per assistere i finanziamenti delle imprese insediate in India sono generalmente molto gradite dalle controparti locali e dalle banche corrispondenti indiane.

# Quadro economico-politico del Paese

Dopo aver interrotto l'egemonia politica del Congress – partito riconducibile alla famiglia Gandhi che ha governato l'India quasi ininterrottamente per oltre sei decenni dal 1952 – nel 2014, il Partito del Popolo (BJP) dell'Onorevole Narendra Modi si è assicurato un altro quinquennio alla guida del Paese vincendo le elezioni del 2019.

La spinta riformista di Modi, presentatosi al Paese come la figura in grado di trasformare l'India in una economia di mercato riducendone inefficienze e corruzione e dotandola di un adeguato sistema di infrastrutture, è stata ben evidente all'inizio del primo mandato, per poi subire un rallentamento negli anni successivi anche a causa di alcune forze di resistenza al cambiamento all'interno del Paese.

Ciononostante, l'India è tra le economie che ha scalato più rapidamente la classifica Doing Business della Banca Mondiale, passando dalla posizione 130 nel 2016 alla 63 nel 2020, grazie allo slancio dato dall'iniziativa Make in India lanciata da Modi nel 2014 con l'obiettivo di attrarre capitali esteri – la cui media annua dei flussi in entrata è salita da 29 miliardi di dollari nel quadriennio 2010-13 a quasi 43 miliardi in quello 2015-18 –, rilanciare il settore manifatturiero e aumentare la competitività complessiva del Paese. Nelle aree individuate dal rapporto Doing Business,

i progressi più evidenti si sono verificati nel pagamento delle tasse, nella risoluzione delle insolvenze e nel commercio internazionale.

Dal punto di vista economico, l'India presenta oggi un'industria manifatturiera e dei servizi ben diversificate. La forza della domanda interna ha rappresentato il motore della rapida crescita economica osservata in questi anni, soprattutto grazie all'andamento dei consumi privati, che rappresentano circa il 60% del PIL, e degli investimenti, che di recente hanno però mostrato una flessione in seguito alla stretta creditizia causata dall'aggravamento delle condizioni del sistema bancario. La minor disponibilità di credito è anche alla base del rallentamento osservato nel 2019, con l'economia che è cresciuta ad un tasso del 4,2%, al minimo dal 2008.

L'emergenza sanitaria da Covid-19 e la conseguente crisi economica globale imporranno un brusco stop al sentiero di crescita del Paese nel 2020. Tuttavia, la paralisi dei sistemi produttivi di tutto il mondo in seguito ai lockdown imposti in alcuni Paesi chiave per le catene di fornitura globali, in primis la Cina, ha fatto emergere la chiara necessità di una maggiore diversificazione delle produzioni, rappresentando, al contempo, un'opportunità unica per l'India di affermarsi come hub manifatturiero nella regione.







# Accordi su commercio e investimenti sottoscritti dall'India

Nel tentativo di riformare e rafforzare l'economia, integrandola progressivamente con quella mondiale, l'India è diventata membro dell'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 1995 e ha anche sottoscritto diversi accordi di libero scambio. Nonostante ciò le regole in materia restano ancora relativamente restrittive.

Con l'Unione Europea sono in corso dal 2007 negoziati che, dopo un rapido progresso iniziale, si sono arenati su un buon numero di questioni ancora aperte, come ad esempio accesso al mercato per alcuni beni e servizi, acquisti pubblici, regole per la protezione degli investimenti esteri e misure per lo sviluppo sostenibile.

Il Paese ha accordi di libero scambio, accesso preferenziale, cooperazione economica con circa 54 Paesi e ha inoltre firmato accordi commerciali bilaterali sotto forma di accordi commerciali preferenziali (PTA) con 18 gruppi/Paesi<sup>5</sup>. Attualmente sono in corso di negoziazione ulteriori accordi di libero scambio con l'Unione Europea, Canada, Israele, Peru, Nuova Zelanda e GCC

(Paesi del Consiglio di cooperazione del Golfo). In aggiunta, India ha firmato accordi contro la doppia imposizione con 85 Paesi tra cui l'Italia. Partecipa anche ai gruppi di negoziazione dell'OMC sui paesi membri asiatici in via di sviluppo, al G-20, al G-33, al NAMA-11 ed a W-52 sponsor come Paese membro.

I Principali accordi tra Italia ed India sono l'Accordo per evitare la doppia imposizione, entrato in vigore il 19 febbraio 1993, ed il Fast-Track Mechanism per la risoluzione di problematiche di natura commerciale tra i due Paesi con l'obiettivo di intensificare i rapporti economici e gli investimenti. È da evidenziare che con l'istituzione del Fast Track Mechanism, l'Italia si è ritagliata un ruolo privilegiato con l'India se si pensa che attualmente tale meccanismo è operativo solo con pochi altri Paesi tra cui Regno Unito, Francia, Germania, Paesi Bassi, Giappone, Federazione Russa.

<sup>5</sup>Gli accordi commerciali con gruppi di Paesi sono: l'Asia-Pacific Trade Agreement (APTA), siglato con Bangladesh, Cina, Laos PDR, Mongolia, Repubblica di Corea e Sri Lanka nel 1975; l'Accordo con il gruppo ASEAN (2010); quello per la creazione dell'Area di libero scambio dell'Asia meridionale con Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Maldive, Nepal, Pakistan e Sri Lanka (1985); e gli accordi con il gruppo dei BRICS (Brasile, Russia, Cina e Sudafrica) nel 2010 e con il blocco Mercosur (Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay) nel 2004. Oltre a questi, l'India ha stretto accordi bilaterali di libero scambio con Sri Lanka (1998), Afghanistan (2003), Thailandia (2004), Singapore (2005), Bhutan (2006), Nepal (2009), Corea (2009), Malesia (2011) e Giappone (2011).



# Presenza italiana nel Paese e viceversa

L'Italia, con una quota dello 0,64% dei flussi di investimenti diretti dall'estero verso l'India, si colloca, nel periodo aprile 2000 - dicembre 2019, al 17° posto a livello mondiale e al 7° posto tra i Paesi UE per ammontare di investimenti in equity verso l'India, nelle stime del Department of Industrial Policy and Promotion del governo.

L'India è il secondo mercato asiatico, dopo la Cina, in termini di stock di investimenti diretti in uscita dall'Italia, per oltre 6 miliardi di euro<sup>6</sup>.  
Fin dagli anni Novanta, a seguito delle liberalizzazioni economiche attuate dal governo indiano, le imprese italiane hanno guardato con sempre crescente interesse all'India quale destinazione di investimenti. Oggi si contano più di 700 imprese indiane a partecipazione italiana, per la maggior parte di controllo.

Prevalgono gli insediamenti produttivi di grandi gruppi industriali italiani, che hanno nel tempo realizzato investimenti sempre più legati a logiche di presidio del mercato locale che di strategie di riduzione dei costi, e che potrebbero fare da apripista per una presenza stabile nel Paese anche delle imprese italiane di minore dimensione, ancora poco attive in India.

<sup>6</sup>Banca d'Italia, dati al 31.12.2018

## Partecipazioni italiane in India

Le aree geografiche di insediamento delle principali imprese italiane in India sono gli Stati di Maharashtra, nel polo produttivo di Mumbai-Pune, di Tamil Nadu (Chennai), di Haryana (Gurgaon) e di Karnataka, nell'area industriale di Bangalore. Si registrano, inoltre, alcuni impianti italiani nello Stato del Gujarat e nello Stato del Rajasthan, che sembrano destinati a diventare importanti poli di attrazione di investimenti produttivi nel prossimo futuro.



In India operano numerose imprese a partecipazione italiana attive nel commercio, mentre gli investimenti produttivi italiani nel Paese si concentrano nei settori della meccanica, metallurgia, automotive, chimica ed elettronica.

	Imprese partecipate (n.)	Dipendenti delle imprese partecipate (n.)	Fatturato delle imprese partecipate (mln di euro)
<b>2010</b>	585	21.855	4.225
<b>2018</b>	709	52.543	5.531

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano - SACE



## Presenza italiana in India, alcuni nomi

Settore	Aziende Italiane
 Energia e ambiente	Enel Wind Power, CPL Concordia, Ladurner Ambiente
 Costruzioni e infrastrutture	Salini Impregilo, Saipem, Fiori Group, S.E.L.I. - Società Esecuzione Lavori Idraulici, Tecnimont, Autostrade
 Macchine agricole e per l'industria alimentare	Case New Holland, Carraro, SDF Same Deutz-Fahr, BCS
 Meccanica strumentale	WAMGroup, Olivotto Group, Danieli, Bonfiglioli, Interpump, IMA, Mita Oleodinamica, Graziano Group

Gli investitori indiani hanno acquisito, fino a tutto il 2018, partecipazioni in 117 imprese italiane, con oltre 9.000 addetti e 4 miliardi di euro di fatturato. Tra i principali settori emergono il metallurgico, la produzione di articoli in gomma e materie plastiche, la meccanica e il chimico.

Le società a partecipazione indiana si concentrano nell'Italia settentrionale, in particolare in Lombardia — dove viene realizzato oltre il 30% del fatturato totale delle imprese indiane in Italia — seguita da Piemonte, Emilia Romagna, Veneto e Toscana.

Tra le imprese principali si ricordano Jaguar Land Rover Italia per il commercio all'ingrosso, JSW di Jindal (che ha acquisito le acciaierie AFERPI di Piombino), Endurance e Novelis Italia per metalli e derivati, Jindal Films Europe Brindisi per articoli in gomma e materie plastiche, Titagarh (che ha acquisito FIREMA), Mahindra, con quote di maggioranza in Pininfarina.

## Accordo di libero scambio UE - India: Stato dell'arte

(aggiornato al 3 giugno 2020)

Come evidenziato dalla Strategia UE sull'India del 2018 e relative conclusioni del Consiglio, l'Unione Europea si è impegnata a strutturare un Accordo di Libero Scambio (FTA) equilibrato, onnicomprensivo ed ambizioso con l'India, a beneficio di entrambe le Parti.

Le Autorità dell'UE e dell'India sono regolarmente in contatto per far convergere le rispettive posizioni. Nell'ottica dell'UE, la ripresa dei negoziati commerciali con l'India non può essere attualmente considerata a causa delle differenze esistenti in termini di "ambizione" dell'accordo, con particolare riferimento alle questioni di accesso al mercato di beni, servizi e procurement governativo, nonché del commercio e dello sviluppo sostenibile.

Esiste tuttavia un ampio margine per progredire su questioni bilaterali di accesso al mercato, soprattutto nell'ambito del dialogo positivo esistente nella sotto-commissione per il commercio UE-India e suoi relativi gruppi di lavoro specialistici.

In vista del Vertice UE-India, attualmente in fase di calendarizzazione (si sarebbe dovuto svolgere il 13 marzo scorso a Bruxelles, ma è stato rimandato a causa della pandemia Covid-19), l'UE ha confermato la propria disponibilità a considerare la possibilità di negoziare nel frattempo un Accordo per la Protezione degli Investimenti con l'India ed ha proposto di istituire un Dialogo regolare bilaterale - a livello Ministeriale - su commercio e investimenti.







# Con ICE in India e nel mondo

L'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane è l'organismo attraverso cui il Governo favorisce il consolidamento e lo sviluppo economico-commerciale delle nostre imprese sui mercati esteri. Agisce, inoltre, quale soggetto incaricato di promuovere l'attrazione degli investimenti esteri in Italia. Con una organizzazione dinamica motivata e moderna e una diffusa rete di uffici all'estero, l'ICE svolge attività di informazione, assistenza, consulenza, promozione e formazione alle piccole e medie imprese italiane. Grazie all'utilizzo dei più moderni strumenti di promozione e di comunicazione multicanale, agisce per affermare le eccellenze del Made in Italy nel mondo.

## Servizi di promozione



Di fondamentale importanza per il consolidamento della presenza italiana sui mercati esteri è l'attività di promotion realizzata dall'Agenzia ICE a favore delle aziende esportatrici in collaborazione con Associazioni ed Enti locali. Gli obiettivi dell'azione riguardano, in generale, la valorizzazione delle qualità della produzione italiana ed in particolare l'incremento delle vendite sui mercati selezionati, la costituzione di reti di rappresentanza e di centri di commercializzazione dei prodotti, la collaborazione commerciale e industriale anche in collegamento con organismi internazionali. Ogni anno l'ICE organizza oltre 900 iniziative promozionali: partecipazioni a fiere, seminari, incontri tra operatori, ricerche di mercato, campagne di comunicazione per promuovere il Made in Italy nel mondo (Piano Promozionale 2019/20 per mercati e settori, disponibile sul sito [www.ice.it](http://www.ice.it)) I nostri esperti - in Italia e in oltre 60 paesi nel mondo - sono fortemente impegnati all'ascolto delle esigenze dell'impresa per fornire consulenza e servizi integrati ad alto valore aggiunto, sempre al massimo livello qualitativo.

## Servizi di consulenza



Accedere ai nostri servizi non è mai stato così semplice e veloce: puoi utilizzare la consueta modalità di contatto con i singoli Uffici esteri oppure effettuare la richiesta direttamente online sul sito ICE nelle sezioni **Catalogo Online e Area Clienti**. Potrai usufruire della nostra assistenza **pianificando le priorità e distribuendo nel tempo le richieste**, secondo le tue esigenze di sviluppo nei mercati esteri.

**Il nuovo Catalogo dei Servizi ICE** semplifica e rende ancora più fruibile la nostra offerta per la tua azienda. Due nuove sezioni, create su misura per te, per illustrarti i nostri servizi e rispondere direttamente alle tue esigenze.

## Servizi per conoscere



20 servizi tutti gratuiti per avviare ed approfondire la conoscenza dei mercati esteri. Per agevolare ancora di più il tuo lavoro ai precedenti servizi già gratuiti (di cui una buona parte accessibili online), ne abbiamo aggiunti molti altri, prima a pagamento.

## Servizi per crescere



8 servizi personalizzati ad alto valore aggiunto, per aiutarti a sviluppare il tuo business nel mondo. I servizi di questa sezione sono a pagamento, ma tre di loro:

- ricerca clienti e partner esteri
  - ricerca investitore estero
  - utilizzo strutture ICE (per tre giorni all'anno)
- diventano gratuiti se la tua impresa ha fino a 100 dipendenti.**

Per i servizi a pagamento è comunque previsto un **vantaggioso sistema di sconti**, variabili dal 10% al 30%, che riguarda clienti abituali, startup e aziende innovative, nonché associazioni di categoria, Camere di Commercio e aggregatori di imprese che abbiano siglato accordi con l'ICE. Le informazioni complete sono consultabili sul nostro sito [ice.it/it/servizi/scontistica-vigore.it](https://ice.it/it/servizi/scontistica-vigore.it)

Per maggiori informazioni [ice.it/it/nuovo-catalogo-servizi-0](https://ice.it/it/nuovo-catalogo-servizi-0) o scrivi a [urp@ice.it](mailto:urp@ice.it)



## Servizi formativi per l'Export



I nostri percorsi di formazione manageriale si rivolgono a giovani, imprese e gruppi di imprese, grandi clienti (Regioni, enti territoriali, associazioni imprenditoriali e artigiane, cooperative, Università, Business School, etc.) italiani e stranieri. Si tratta di interventi formativi a carattere tecnico-specialistico sulle tematiche connesse con i processi di internazionalizzazione fruibili in modalità frontale o in modalità on line, con corsi modulari di breve (1-2 giornate), media (3-5 giornate) e lunga (da 6-10 giornate) durata.

I nostri corsi, realizzati con la collaborazione di docenti della Faculty ICE, seguono un approccio integrato includendo check-up preliminare delle aziende beneficiarie, formazione in aula, coaching e servizi di assistenza personalizzata da parte della rete estera ICE (es. organizzazione di study tour, ricerca partner etc.) su settori e mercati focus.

Infine, progettiamo e realizziamo servizi formativi personalizzati “on demand” rivolti ad associazioni, grandi clienti, reti di impresa, università, per accompagnare i nostri clienti nella realizzazione di progetti per l'internazionalizzazione.

Per maggiori informazioni: [formazione@ice.it](mailto:formazione@ice.it)  
e <http://www.exporthaining.ice.it/>



# Con noi puoi - Info commerciali CDP - SACE - SIMEST

**SACE e SIMEST, in coordinamento con la capogruppo Cassa Depositi e Prestiti (CDP), offrono alle imprese italiane un punto di accesso unico, il Polo italiano dell'export e dell'internazionalizzazione, con l'obiettivo di soddisfare tutte le esigenze connesse al processo di apertura nei mercati esteri.**

## **Dare forza al tuo export in India**



Assicura le tue esportazioni dal rischio di mancato pagamento o di revoca del contratto per eventi di natura politica o commerciale e beneficia del contributo sugli interessi a fronte dello sconto pro soluto di titoli di credito o di stabilizzazione del tasso di interesse sul finanziamento. Offri al tuo cliente indiano un tasso di interesse

agevolato su finanziamenti a medio-lungo termine per l'acquisto di macchinari o per la realizzazione di grandi progetti commissionati alla tua azienda. Consenti al tuo cliente indiano di pagarti tramite lettera di credito documentario emessa da una banca partner. In tale ambito CDP interviene concedendo direttamente a controparti estere (società, governi e banche) finanziamenti per l'acquisto di beni e servizi da società italiane e/o proprie controllate/collegate estere al fine di supportare le esportazioni di forniture di merci, servizi o esecuzione di lavori da parte di operatori italiani o da loro controllate o collegate estere in presenza di un "interesse italiano". L'intervento congiunto CDP - SACE - SIMEST consente alle imprese italiane di offrire ai propri clienti esteri finanziamenti con dilazioni di pagamento superiori a quelle ottenibili autonomamente e condizioni finanziarie più vantaggiose per effetto dei contributi al costo del finanziamento che possono risultare determinanti nella selezione del fornitore italiano da parte del cliente estero.



## Assicurare e monetizzare i tuoi crediti



Esporta in India e ottieni liquidità immediata attraverso il pagamento anticipato del credito derivante dall'emissione di fatture, senza intaccare il limite di fido bancario. Ricevi una valutazione preventiva ed un monitoraggio costante dell'affidabilità dei clienti esteri, offrendo loro dilazioni di pagamento competitive. Semplifica l'amministrazione e riduci i costi di gestione dei crediti attraverso la cessione pro soluto dei crediti assicurati.

Ricevi supporto nella gestione e nel recupero dei tuoi crediti insoluti nei confronti di controparti indiane attraverso attività stragiudiziali, giudiziali e di ristrutturazione.

## Finanziare la tua crescita in India



Accedi a finanziamenti a tasso agevolato di SIMEST per sostenere la tua solidità patrimoniale e stimolare la competitività internazionale. Finanzia un'ampia gamma di progetti di crescita in India da studi di fattibilità finalizzati a un investimento commerciale o produttivo, dalle spese per promozione e marketing alle consulenze, anche mediante l'inserimento temporaneo in azienda di figure professionali specializzate (Temporary Export Manager) nella realizzazione di progetti di internazionalizzazione. Fai conoscere il tuo marchio in India grazie ai finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a missioni di sistema, fiere e mostre, l'apertura di una struttura commerciale, la formazione del tuo personale in loco, lo sviluppo di soluzioni di E-commerce attraverso l'utilizzo di un Market Place o la realizzazione di una piattaforma informatica sviluppata in proprio per la diffusione in India dei beni e/o servizi prodotti in Italia o distribuiti con marchio italiano.

Inoltre, CDP interviene concedendo direttamente finanziamenti a medio e lungo termine a condizioni di mercato, a imprese italiane e/o loro controllate/collegate estere e società progetto estere con presenza di sponsor italiani per supportare tutte le fasi di crescita internazionale (e.g. investimenti, acquisizioni). Le operazioni, perfezionate preferibilmente in pool con il sistema bancario, prevedono il supporto di CDP attraverso un team dedicato che, analizzati i fabbisogni aziendali, valuta/ricerca la migliore soluzione in relazione alle richieste dell'impresa e alle diverse esigenze creditizie, offre una piena collaborazione a partire dall'origination fino alla stipula.

Le caratteristiche dei finanziamenti concessi da CDP, modulabili secondo le specifiche necessità aziendali, variano in funzione della finalità del piano di investimento, del rating della controparte (e dell'azienda target in caso di operazioni di M&A) e del "security package" proposto dall'impresa.



Questa operatività potrà anche vedere un intervento sinergico di SACE e SIMEST a sostegno delle imprese e in particolare:

- SACE può intervenire rilasciando una Garanzia a favore dei finanziatori a copertura del mancato rimborso del finanziamento consentendo alle imprese un incremento delle linee di credito disponibili con le proprie banche di relazione;
- SIMEST può supportare le singole operazioni attraverso la partecipazione diretta nel capitale sociale della filiale estera (prestito mezzanino o quasi equity) che consente inoltre di accedere ad un contributo in conto interessi.

## Investire in India



Effettua investimenti diretti in India attraverso la costituzione o la partecipazione in un'impresa locale con un partner solido. SIMEST potrà affiancarti acquisendo partecipazioni temporanee e di minoranza della società estera che ti interessa, intervenendo sia direttamente che attraverso la partecipazione aggiuntiva del Fondo pubblico di Venture Capital.

La partecipazione può essere prevista in fase di costituzione (iniziative greenfield), di aumento di capitale sociale o in caso di acquisizione di terzi (operazioni di M&A). Potrai beneficiare anche di un'agevolazione sul finanziamento bancario finalizzato all'acquisizione della tua quota di partecipazione.

Inoltre, puoi assicurare e mettere in sicurezza i tuoi investimenti grazie ad una copertura volta a sterilizzare perdite conseguenti a nazionalizzazione, esproprio, confisca, impossibilità di convertire/ trasferire somme di denaro fuori dal Paese e rischi politici. In questo modo potrai concentrarti sull'attività d'impresa esternalizzando tutti i rischi e potrai accedere al credito più facilmente grazie alla possibilità di cedere i diritti di Polizza a istituti finanziari.



## Ottenere le garanzie per gare e appalti



Ottieni le garanzie richieste per partecipare a gare e aggiudicarti commesse in India, regolare i tuoi impegni di pagamento e proteggere il tuo cantiere contro i rischi della costruzione.

SACE e SIMEST supporteranno la banca nell'emissione delle garanzie contrattuali necessarie per partecipare a gare d'appalto e garantire la buona esecuzione della commessa o la restituzione degli anticipi versati.

In questo modo potrai disporre di risorse finanziarie aggiuntive per acquisire nuove commesse, accrescendo la tua competitività internazionale. Inoltre, potrai garantire la sottoscrizione del contratto e in fase di firma e l'adempimento di tutte le obbligazioni previste dallo stesso. Una volta iniziati i lavori potrai richiedere un anticipo del valore del contratto e in fase di collaudo l'anticipo della rata di saldo.

## Conoscere clienti e mercati



Ottieni consulenza personalizzata con i servizi di Advisory e formazione ad hoc con il servizio Education to Export per:

- Accrescere le tue competenze in tema di export e internazionalizzazione. La formazione viene erogata attraverso un percorso digitale personalizzato in base al tuo grado di propensione all'export (Export kit) fruibile in qualsiasi momento e incontri specialistici sul territorio, tarati sulle reali esigenze aziendali.
- Individuare e organizzare incontri con controparti indiane sia private che istituzionali.
- Ottenere un confronto con altre aziende italiane che hanno già investito in quei mercati e possono offrirti la loro esperienza.
- Conoscere i rischi a cui si espone la tua azienda nell'esportare o investire in India.
- Ottenere una valutazione preventiva sull'affidabilità dei potenziali clienti del mercato locale.
- Sviluppare un piano di crescita.



# Le regole che valgono oro per fare business in India

## Attenzione alle fluttuazioni del tasso di cambio

Dopo la completa liberalizzazione del tasso di cambio agli inizi degli anni '90, la rupia indiana ha vissuto diverse fasi di volatilità. Ad esempio, tra il 2013 e il 2015 si è passati da un picco di 90 rupie per euro - legato all'annuncio della volontà di terminare il programma di acquisti Quantitative Easing da parte della Federal Reserve americana - a un minimo di 65, con un apprezzamento di quasi il 30%.

Più recentemente, la valuta indiana è rimasta abbastanza stabile nel 2019 intorno a 79 rupie per euro dopo un biennio di progressiva perdita di valore nell'anno finanziario indiano 2017/18, mentre la perdita di valore osservata nei primi mesi del 2020 è collegata alle politiche di stimolo della Banca Centrale e alla fuoriuscita di capitali dai mercati emergenti durante la crisi Covid-19.

## Monitora l'evoluzione del contesto operativo

Da tempo l'India sta attuando una serie di riforme volte a migliorare il proprio business climate. L'India ha raggiunto nel 2020 la 63° posizione<sup>7</sup> nella classifica Ease of Doing Business redatta dalla Banca Mondiale, grazie alla sua politica di forte apertura verso gli investimenti esteri. Alcuni Stati indiani, quali Andhra Pradesh, Telangana, Haryana, Jharkhand e Gujarat, hanno mostrato particolare dinamicità e apertura rispetto a tutti gli altri. L'India ha avviato uno snellimento delle pratiche burocratiche per aprire un'attività economica, a cui si accompagna anche una riduzione dei costi, e la riforma finalizzata alla risoluzione delle insolvenze, che con un recovery rate medio per i creditori pari a 72 centesimi per dollaro posiziona l'India in cima ai Paesi del Sudest Asiatico, addirittura meglio della media dei Paesi OCSE. Si segnala anche un miglioramento nell'area del commercio internazionale, con la creazione di piattaforme online di business matching, il miglioramento delle infrastrutture portuali e l'efficientamento del processo di trasmissione elettronica dei documenti.

<sup>7</sup> Il Paese era 142° nel 2015, 130° nel 2016 e 2017, 100° nel 2018 e ricopriva la 77° posizione nel 2019.







## Tieni d'occhio l'evoluzione dei mezzi di pagamento

Dall'8 novembre 2016 i vecchi tagli di banconote da 500 e 1.000 rupie sono stati sostituiti da una nuova serie, con tagli da 500 e 2.000 rupie.

In questo modo il governo ha inteso contrastare la contraffazione delle banconote, soprattutto nei tagli elevati. Inoltre si assiste a maggior ricorso all'utilizzo dei sistemi elettronici di pagamento (carte di credito e di debito). Di conseguenza, sono aumentate le transazioni regolate tramite Pos e le aziende di e-commerce hanno riscontrato un aumento di pagamenti on line rispetto ai pagamenti alla consegna.

## Utilizza il portale Icegate per semplificare le procedure doganali

Nel 2011 il governo indiano ha lanciato Icegate, il portale del Dipartimento delle Dogane, al fine di agevolare gli scambi commerciali con l'estero semplificando le procedure di frontiera e gli obblighi di documentazione richiesti. Tramite l'infrastruttura di Icegate, l'Ufficio doganale indiano mette a disposizione dei partner commerciali registrati diversi servizi on line, come la possibilità per esportatori e importatori di compilare elettronicamente tutta la documentazione richiesta, verificandone lo status in qualsiasi momento. Il portale offre anche un servizio di pagamento on line e di tracciamento in tempo reale delle merci, oltre alla possibilità di registrare direttamente sul sito i diritti di proprietà intellettuale degli operatori. Icegate fornisce ai propri partner commerciali anche un servizio di help desk attivo 24 ore al giorno, 7 giorni alla settimana.

## Verifica la catena distributiva e non trascurare l'e-commerce

Uno dei problemi che gli esportatori in India si trovano a dover affrontare è l'estrema frammentarietà del sistema distributivo, suddiviso in migliaia di piccoli operatori commerciali (i c.d. Kirana Stores) che presidiano il last mile della catena distributiva. Mancano operatori della distribuzione di grandi dimensioni che riescano a coprire tutto il territorio nazionale. Molte imprese straniere hanno compreso che occorre essere presenti sul mercato indiano sfruttando al meglio il canale e-commerce, che necessita di investimenti inferiori di quelli richiesti per stabilire una presenza fisica. Secondo le previsioni, entro il 2026 il valore delle transazioni on line in India dovrebbe raggiungere i 200 miliardi di dollari e superare la dimensione del mercato digitale americano entro il 2034. I maggiori player del mercato sono Flipkart Walmart, Amazon India e la nuova piattaforma appena lanciata RelianceJioMart.

## Conosci gli strumenti del governo indiano per l'attrazione degli investimenti

Nel 2014 è stato annunciato il programma Make in India che, con l'obiettivo di rendere il Paese un centro manifatturiero mondiale, prevede di facilitare gli investimenti esteri attraverso incentivi fiscali, creazione di zone economiche speciali, snellimento e informatizzazione delle procedure burocratiche. Nell'ambito del programma sono stati liberalizzati settori strategici: dal 2015 si possono effettuare investimenti nel settore della difesa tradizionale fino al 49%. Nell'ambito delle misure adottate dal Governo Indiano nel maggio 2020 per contrastare l'impatto economico della epidemia di Covid-19, la soglia degli IDE in "automatic route" (ossia senza previo assenso governativo) è stata elevata dal 49% al 74%. Gli IDE possono raggiungere il 100% nei settori alta tecnologia per la difesa, infrastrutture ferroviarie, farmaceutico e dei dispositivi medici, mentre permane il limite del 49% nel settore assicurativo. È stata estesa a 3 anni la validità delle licenze industriali necessarie per operare in India e il riconoscimento legale delle autocertificazioni per i business non rischiosi. Invest India è l'Agenzia ufficiale del governo per la promozione degli investimenti, che mira a rappresentare il primo punto di riferimento per i potenziali investitori.

## Esplora le aree speciali, i parchi industriali e le free trade zone

Attualmente, sono presenti 240 Zone Economiche Speciali (Special Economic Zones - SEZ) attive nel Paese a cui se ne aggiungeranno ulteriori 181 già approvate per la loro costituzione ed il successivo avvio operativo. Il vantaggio per le aziende di risiedere all'interno delle Zone Economiche Speciali è quello di non pagare l'imposta sul reddito, la Goods & Services Tax (GST) e i dazi all'importazione sulle merci destinate all'interno di queste Zone Speciali per i primi 5 anni, mentre per i successivi 5 le imposte, la GST ed i dazi saranno pagati al 50%. Dall'undicesimo anno e per il successivo quinquennio l'azienda riceve un vantaggio economico dovendo solo pagare il 50% delle tasse sulla quota di fatturato reinvestita nella produzione aziendale. Accanto alle SEZ sono inoltre state istituite le National Investment and Manufacturing Zone - Nimz, con l'obiettivo di promuovere la crescita industriale in collaborazione con i singoli Stati Indiani, ma con caratteristiche diverse rispetto alle SEZ (che sono destinate principalmente a una produzione destinata all'esportazione). Il Governo Indiano ha l'obiettivo di realizzare otto Nimz lungo il corridoio industriale Delhi-Mumbai.

## Segui le iniziative governative per le infrastrutture e l'edilizia abitativa

Il Paese si caratterizza per forti disparità socio-economiche non solo tra gli Stati della Federazione, ma anche tra aree urbane e aree rurali: vi sono Stati, come ad esempio Bihar o Uttar Pradesh, dove nelle aree rurali solo il 30-40 per cento della popolazione ha accesso all'elettricità mentre in altri, come ad esempio il Gujarat, questo indicatore sale al 90 per cento. Inoltre, forte è la domanda di abitazioni a basso costo per ampi settori della popolazione. È previsto dunque un forte impulso agli investimenti per migliorare la dotazione di abitazioni e infrastrutture, come l'iniziativa Housing for all promossa dal Governo nel 2015, che mira a supplire alla carenza di oltre 20 milioni di unità abitative entro il 2022, coinvolgendo almeno 305 città in 9 Stati. Ci sono inoltre progetti relativi alla rete autostradale, in particolare lungo i confini del Paese e nelle zone costiere. In Bharat Mala si prevede la costruzione di 25 mila chilometri di strade e autostrade. Un ambizioso progetto, denominato Sagarmala, mira a incrementare la dotazione infrastrutturale portuale lungo 7.500 km di costa del Paese con investimenti pubblici o con partenariati pubblico-privato.



## Resta connesso alle nuove Smart city

Il Ministero dello Sviluppo Urbano ha selezionato le 100 città dove avviare lo sviluppo del Programma Smart City che fu lanciato nel 2015.

Il progetto mira a favorire l'uso delle nuove tecnologie e migliorare la qualità della vita nelle città, rendendole più vivibili ed efficienti. Ogni Stato Indiano ha almeno una Smart city nel proprio territorio.

L'adozione delle nuove tecnologie può aumentare l'offerta di servizi essenziali (trasporti, edilizia, servizi idrici, elettricità, raccolta e gestione dei rifiuti, sanità, istruzione). Per tale progetto sono già stati stanziati oltre 7 miliardi di dollari mentre uno stanziamento analogo dovrebbe arrivare dagli Stati Indiani coinvolti.

## Informati sulla banca cui rivolgerti

Il sistema bancario indiano è caratterizzato da un elevato rischio di credito, associato al boom di prestiti al settore corporate osservato dai primi anni del 2000 fino a quelli immediatamente successivi alla Crisi Finanziaria del 2008/09. Inoltre, il credito alle imprese in India è eccessivamente basato sulle relazioni personali e il management è spesso inadeguato.

Il sistema bancario è dominato dagli istituti pubblici, che detengono circa il 66% dei depositi, e il 40% dei prestiti totali è diretto ai settori prioritari fissati dal governo indiano. Nonostante l'elevata esposizione delle banche pubbliche, queste possono contare su un ampio supporto governativo, come testimoniato dall'assenza di default nel settore registrata negli ultimi 15 anni. Le nuove tecnologie hanno potenziato l'accessibilità al sistema bancario anche nelle zone più remote del Paese e il sistema digitale di pagamento immediato indiano (IMPS) ha ottenuto il punteggio più elevato del Faster Payment Innovation Index (FPII).



## GST Goods & Services Tax

Entrata in vigore dal 1° luglio 2017 la GST ha sostituito le imposte dei vari Stati Indiani. La Goods & Services Tax (GST) è un'imposta indiretta su beni e servizi per la vendita di beni e la fornitura di servizi in India. È una tassa integrale, che ha assorbito quasi tutte le imposte indirette precedenti, tranne alcune tasse del Governo Centrale di Delhi. La tassa viene riscossa al consumo e non più al punto di origine come era precedentemente. Grazie alla sua introduzione il nuovo sistema di pagamento delle imposte statali si è notevolmente semplificato. La GST è divisa ora in cinque diverse aliquote: 0%, 5%, 12%, 18% e 28%. I beni essenziali e di prima necessità sono esenti dall'imposta e la tassa sui beni considerati di lusso è fissata al 28%. I prodotti petroliferi, le bevande alcoliche e il consumo energetico (elettricità) non sono tassati in base alla GST, ma ogni Stato indiano impone la sua accisa.



# Cultura del Paese

## Punti da tenere a mente per partire con il piede giusto

### Valori

Famiglia e orgoglio nazionale sono al primo posto. Per molti la vita è determinata dalla fatalità degli accadimenti. Le diverse professioni religiose sono tollerate. Ci si pone in modo umile e rispettoso nei confronti del prossimo. L'educazione, la capacità di coltivare i propri interessi, la perseveranza e l'impegno nei confronti del lavoro sono valori fondamentali, al pari dell'ospitalità e delle relazioni sociali.

### Religione

In India sono molteplici. L'induismo, nelle sue varie accezioni, è quella più largamente diffusa (il 79,8% della popolazione), seguita dall'Islamismo (14,2%), dal Cristianesimo (2,3%), dal Sikhismo (1,7%), dal Buddhismo (0,7%) e dal Giainismo. Nella religione induista il principio del Karma stabilisce che ciascuno è responsabile delle proprie azioni e che ne sopporterà da solo le conseguenze, nella vita presente o nelle reincarnazioni future; di qui nasce la tendenza a ispirare le decisioni alle valutazioni etiche degli individui.

Un Karma positivo si ottiene con una sintesi ottimale di quattro aspetti della vita, ovvero senso etico (Dharma), piaceri del corpo (Kama), accumulazione di ricchezza (Artha) e ambizione alla purezza e all'eccellenza (Moksha). Sui tempi secolari prevalgono i tempi spirituali, che influiscono sulla disponibilità a incontri o attività specifiche, a causa del bisogno di praticare certi rituali, ma anche sulle decisioni, prese talora sulla base di auspici, regole o consigli dei religiosi.



## Network

---

Rivestono grande importanza le amicizie e l'appartenenza a gruppi o circoli sociali, spesso alla base della creazione di accordi e partenariati e di scambi di favori e cortesie, nonché la lealtà alla propria organizzazione. Il risalto che tali dimensioni assumono motiva, secondo alcuni, un approccio utilitaristico all'etica degli affari, che tende cioè a sottovalutare l'osservanza di regole e principi generali.

## Tentazioni

---

L'offerta di servizi tesi a facilitare una pratica amministrativa o un contratto, generalmente in cambio di somme di denaro o donazioni in natura, può provenire da una varietà di soggetti. Considerato che la legge indiana proibisce e sanziona tale prassi, è indispensabile, per prevenire conseguenze spiacevoli, valutare i rischi di simili tentazioni, assicurando un'attenzione costante al problema a tutti i livelli, vertici compresi, e dotandosi di una robusta infrastruttura in termini di controlli e formazione del personale.

## Jugaad

---

Per ottenere successo negli affari molti ritengono imperativo scovare soluzioni innovative ed economicamente convenienti anche se a volte non del tutto lecite per aggirare regole, controlli e altri ostacoli posti all'attività commerciale privata dalla scarsità di risorse e dall'amministrazione pubblica. Il Jugaad è in grado di trovare quelle soluzioni grazie alle proprie conoscenze ed esperienze. Il termine, universalmente noto in India, è venuto alla ribalta alla metà degli anni Novanta, in coincidenza con una fase di forte espansione dell'economia, in presenza di numerosi vincoli interni ed esterni, e sintetizza un approccio non necessariamente in linea con l'etica tradizionale.



## Una cultura guidata dai rapporti

---

L'India ha una cultura guidata dai rapporti. Le relazioni sono costruite sulla fiducia e sul rispetto reciproco. In generale, gli indiani preferiscono avere rapporti personali di lunga durata prima di fare affari. Questo è un approccio non compreso dagli stranieri che spesso mantengono separati affari e vita privata, mentre in India la linea di demarcazione è inesistente o molto sottile. Quindi, se si riceve un invito per trascorrere un pomeriggio durante il fine settimana con le rispettive famiglie da un tuo partner commerciale indiano, non esserne sorpreso.

## No a dire un “no” chiaro

---

Gli indiani ritengono scortese dire un “no” chiaro e netto. Gli indiani ti offriranno la risposta che pensano tu voglia sentire. Poiché a loro non piace dare risposte negative, gli indiani possono dare una risposta affermativa, rimanendo deliberatamente sul vago su eventuali dettagli specifici. Questo è un problema per gli stranieri quando entrano in contatto con gli indiani. Spesso, quando un indiano non desidera approfondire ulteriormente la questione, la tendenza è quella di tacere piuttosto che chiudere la questione con un chiaro “no”.

## Amanti del cibo

---

Agli indiani piace mangiare insieme e condividere la scelta dei piatti ordinati poiché il cibo andrà tutto condiviso, diversamente dalle usanze occidentali in cui si ordina singolarmente e si viene serviti sul proprio piatto. Quindi, prima di ordinare, vi sono dei confronti per soddisfare tutti i gusti dei commensali. Spesso le persone scendono a compromessi solo per andare incontro al consenso generale.





## Matrimonio indiano

---

Essere invitati ad un matrimonio indiano è un'occasione unica per avvicinarsi a comprendere la cultura indiana: tutto il rito è in funzione di questo momento che ha un'importanza tale che è parte integrante della tradizione locale. Sono momenti di grande festa celebrati con preziose decorazioni, tantissimi colori, musica, costumi e rituali. In India vengono celebrati circa 10 milioni di matrimoni all'anno e, nell'80% dei casi, il tipico matrimonio indiano è quello Indù. È inoltre l'occasione per evidenziare lo status sociale delle due famiglie.



# Business etiquette

**Il decalogo per chi intende esportare e investire in India.  
Per cogliere in modo efficace e tempestivo le migliori opportunità di business**

Mosse per presentarsi al meglio  
negli incontri di lavoro

## Saluti

La stretta di mano, solitamente tra persone dello stesso genere, e il namaste (che è tornato ad essere molto utilizzato a seguito dell'epidemia di Covid-19 e delle prescrizioni in materia di distanziamento sociale), dove i palmi delle mani si toccano, con le dita puntate in alto, mentre ci si inchina lievemente verso l'interlocutore. Si saluta per prima la persona più anziana. Il biglietto da visita va ricevuto con la destra e messo via con riguardo. I titoli formali e/o di studio vanno anteposti al nome quando ci si rivolge all'interlocutore.

## Incontri di lavoro

Nel fissare una data, occorre dare un preavviso il più ampio possibile e restare flessibili fino all'ultimo minuto. Si deve essere puntuali ma gli incontri possono cominciare e finire in ritardo e subire interruzioni. Una volta in riunione, è bene iniziare con una breve conversazione informale; domande sulla famiglia sono generalmente benvenute e contribuiscono all'auspicabile creazione di una relazione personale tra le parti. L'espressività non verbale contribuisce a creare un clima di comprensione e fiducia, anche se i gesti possono avere significati diversi rispetto all'Italia. Non è facile per gli Indiani dire no e questo può portare a incomprensioni e richiedere ulteriori verifiche o una riformulazione di quesiti e proposte. Si può insistere, ma è bene non farlo in modo troppo diretto.

## Cosa indossare



Vanno bene vestiti comodi e appropriati al clima, a seconda delle diverse aree e stagioni; occorre equipaggiarsi per le temperature basse, non solo nel nord del Paese, in inverno, ma anche negli ambienti climatizzati. Nel resto del Paese e dell'anno gli uomini potranno indossare completi in fresco lana; la cravatta non è obbligatoria, tranne per chi opera in settori dove la formalità è d'obbligo come per esempio nel mondo bancario e legale. Per le donne si suggeriscono completi giacca-pantalone.

## Tempo



La forte gerarchizzazione, anche sul posto di lavoro, porta a deferire ai livelli apicali delle strutture l'ultima parola sulle scelte operative e rende quasi inevitabile una lentezza nelle decisioni finali e nelle risposte. È dunque normale che i negoziati durino a lungo, specialmente se non sono condotti con controparti apicali.

# Business etiquette

## Personale



Nell'organizzazione tradizionale i ruoli sono ben definiti: ad esempio un dirigente non si fa carico di compiti manuali, di solito affidati esclusivamente a colleghi meno in alto nella gerarchia aziendale.

Il personale è di solito abituato alla gestione di emergenze e a una certa elasticità nelle scadenze. Lavoro di gruppo, valutazione delle prestazioni e incentivi per il personale sono concetti che trovano ancora un'applicazione limitata. Sul lavoro le donne sono trattate in modo rispettoso e cortese, ricevono un trattamento paritario e a volte occupano posizioni di vertice.

## Linguaggio del corpo



Il linguaggio del corpo viene usato per trasmettere messaggi. Puntare i piedi verso qualcuno, toccare il denaro con le scarpe è considerato altamente scortese ed offensivo in India. È considerata maleducazione toccare la testa di qualcuno e indicare qualcuno con le dita.





# Dove potete trovarci

Ogni giorno ICE, SACE e SIMEST (Gruppo CDP) lavorano insieme alle aziende italiane per supportarle nelle sfide dei mercati internazionali e sostenere la loro intraprendenza e voglia di crescere all'estero.

## **ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane**

2 Uffici in Italia

64 Uffici all'estero

13 Punti di corrispondenza nel mondo

Un network di esperti per fornire assistenza e supporto personalizzato alle imprese italiane con vocazione internazionale.

Scopri l'ufficio più vicino a te [www.ice.it/it/mercati](http://www.ice.it/it/mercati)

Contattaci  
[www.ice.it/it/chi-siamo/contatti](http://www.ice.it/it/chi-siamo/contatti)  
**800.989.800**  
[urp@ice.it](mailto:urp@ice.it)

Seguici sui canali social



## **SACE - SIMEST**

14 Uffici in Italia

52 Agenzie distribuite su tutto il territorio italiano

12 Uffici nel mondo

Una rete di risorse con esperienza sui mercati internazionali messa a disposizione delle aziende italiane per coprire il loro fabbisogno in termini assicurativo-finanziari.

Scopri l'ufficio più vicino a te [www.sacesimest.it](http://www.sacesimest.it)

Seguici sui canali social



Contattaci

[www.sacesimest.it/contatti](http://www.sacesimest.it/contatti)

[www.simest.it](http://www.simest.it)

800.020.030

[info@sacesimest.it](mailto:info@sacesimest.it) - [infoimprese@cdp.it](mailto:infoimprese@cdp.it)



**ITTA**<sup>®</sup>  
ITALIAN TRADE AGENCY



Ambasciata d'Italia  
Nuova Delhi

**sace**<sup>''</sup>  
gruppo cdp

**simest**<sup>''</sup>  
gruppo cdp

**ICE - Ufficio di New Delhi  
Italian Trade Agency**  
50-E, Chandragrupta marg, Chanakyapuri  
110 021, New Delhi  
Tel: 009111/24101272/73/74/75  
E-mail: newdelhi@ice.it

**ICE - Ufficio di Mumbai  
Italian Trade Agency**  
Marathon Futurex - Office 2404, Mafatlal mills  
compound, n m Joshi Marg, Lower Parel,  
Mumbai 400 013, Mumbai  
Tel: 009122/23020925 / 26 / 27 / 28  
E-mail: mumbai@ice.it

**Ambasciata d'Italia a Nuova Delhi**  
Ufficio Innovazione ed Internazionalizzazione  
50, Chandragupta Marg, Malcha, New Delhi,  
Delhi 110021, India  
E-mail: commerciale.newdelhi@esteri.it  
Fax: +91 11 2611 4355

Seguici su @italyinindia



**SACE e SIMEST - Ufficio di Mumbai**  
84, Maker Chamber VI, Backbay Reclamation,  
Nariman Point Mumbai 400021, India  
Telefono: +91 2243473471  
Fax: +91 22 43473477  
E-mail: mumbai@sace.it