

**16**  
Focus India

## Focus India

di Gurpreet Ahuja, assistente Desk India (New Delhi) di Confindustria Macerata della Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry



### CARATTERISTICHE DEL PAESE

- Superficie: 3.287.263 kmq (settimo Paese al mondo per estensione territoriale).
- Popolazione: 1.129.866.200 (seconda nazione più popolosa al mondo). Il tasso di crescita annuo medio della popolazione è dell'1,38%.
- Comunità italiana: 1000 persone ca.
- Capitale: New Delhi
- Fuso orario rispetto all'Italia: + 4 ½ (+ 3 ½ quando in Italia vige l'ora legale).
- Clima: l'India comprende una vasta gamma di condizioni climatiche e meteorologiche, fortemente influenzate sia dalla scala geografica, che dalla varietà topografica. Nel Paese coesistono sei sottotipi climatici: desertico a ovest, alpino e glaciale a nord, tropicale umido e secco nelle regioni del sud-ovest e nelle isole, subtropicale e arido nelle altre regioni. Nel subcontinente indiano si susseguono quattro stagioni: inverno (gennaio e febbraio), estate (da marzo a maggio), la stagione del monzone (da giugno a settembre) e quella post-monsoonica (da ottobre a dicembre). Nella gran parte del Paese la temperatura annuale media oscilla fra i 22 e i 28 C°.
- Principali gruppi etnici: la maggior parte della popolazione è di origine ariana, le popolazioni delle regioni meridionali hanno origini dravidiche e le minoranze del nord-est hanno origine mongola.
- Lingue parlate: la Costituzione del 1950 prevede come lingua ufficiale della Repubblica l'hindi, ma altre 18 lingue sono costituzionalmente riconosciute e protette. L'Official Languages Act del 1963 stabilisce che l'inglese è in vigore a pari titolo dell'hindi per gli atti pubblici. L'inglese è inoltre la lingua principale del mondo degli affari.
- Principali religioni: In base ai dati del 2001, la popolazione indiana è a grande maggioranza di religione induista (80,5%). Le religioni musulmana (13,4%), cristiana (2,3%), sikh (1,9%), buddista (0,8%) e jainista (0,4%) rappresentano le principali minoranze.
- Unità di misura: sistema metrico decimale. Molte cifre sono spesso misurate in lakhs (100.000) e crores (10 mln.).
- Moneta: la Rupia indiana (INR). Un euro equivale a circa 70 INR.
- Città principali: Mumbai (16,4 mln./ab.), Kolkata (13,3 mln./ab.), New Delhi (12,8 mln./ab.), Chennai (6,4 mln./ab.), Bangalore (5,7 mln./ab.), Hyderabad (5,5 mln./ab.).

## Ordinamento dello Stato

In base alla Costituzione del 1950, l'India è una Repubblica federale parlamentare. Il territorio del Paese è suddiviso, a livello amministrativo, in 28 Stati e 7 Territori dell'Unione (uno di questi è il Territorio della Capitale Nazionale, New Delhi).

Il Parlamento è bicamerale, plasmato sul modello Westminster e costituito da due Camere, una alta e una bassa. Il Consiglio degli Stati (Raiya Sabha – Camera Alta) può essere composto da un numero massimo di 250 rappresentanti, dei quali 12 sono nominati dal Presidente sulla base di meriti individuali nel campo dell'economia, delle scienze e della letteratura e 238 sono eletti in rappresentanza dei singoli Stati e dei Territori dell'Unione. I rappresentanti del Consiglio degli Stati sono rinnovati ogni due anni. La Casa del Popolo (Lok Sabha – Camera Bassa) è invece costituita da 545 membri eletti per sei anni a suffragio universale in collegi uninominali.

Il potere legislativo, esecutivo e giudiziario sono indipendenti:

- il potere legislativo spetta al Parlamento;
- il potere esecutivo, subordinato alla Camera Bassa del Parlamento, è detenuto dal Primo Ministro e dal Gabinetto Federale, formato da tutti i Ministri. Il Primo Ministro è nominato dal Presidente della Repubblica e, per convenzione, è il candidato sostenuto dal partito o dall'alleanza politica che alle elezioni ottiene la maggioranza dei seggi in Parlamento. Il Governo Federale ha poteri estesi, sanciti dalla Costituzione che elenca 97 materie di competenza centrale e 47 di competenza concorrente;
- il potere giudiziario è infine detenuto dalla Corte Suprema, che controlla la costituzionalità delle leggi, dall'Alta Corte e dai tribunali, i quali garantiscono il rispetto delle leggi da parte dei cittadini;
- il Presidente della Repubblica ricopre funzioni rappresentative ed è Comandante Supremo delle Forze Armate. È eletto dal Parlamento Federale e da quelli degli Stati riuniti assieme. Rimane in carica per cinque anni.

## Quadro macroeconomico e altri dati rilevanti

### Quadro macroeconomico

- PIL (2008-2009): 1.243 mld./\$ (3.528 mld./\$ , 2434 mld./€ se calcolato a parità di potere d'acquisto – d'ora in poi PPA).
- PIL pro-capite (2008-2009 – PPA): 2.932 \$-1980 €
- Tasso di crescita del PIL reale (2009): 6,7%
- Tasso di crescita del PIL reale atteso per il 2010: 8%
- Tasso d'inflazione (2008-2009): 8,4%
- Tasso di disoccupazione (2008): 6,8%
- Riserve di valuta estera (2008): 256,4 mld./\$
- Esportazioni (2008): 187,5 mld./\$
- Importazioni (2008): - 315,1 mld./\$
- Intercambio con l'Italia – volume commerciale (2008-2009): 4133 mln./€



- Principali voci dell'export italiano in India: macchine e componenti per l'industria meccanica; apparecchi audiovisivi; apparecchi e turbine per energia; macchinari ed equipaggiamenti elettrici; ferro e acciaio (tubature e cavi); strumentazione medica, ottica e fotografica; pellami grezzi; prodotti plastici; prodotti chimici; veicoli e componentistica.
- Principali voci dell'export indiano in Italia: prodotti e accessori tessile e abbigliamento (lavorati e non lavorati); ferro e acciaio; veicoli e componentistica; pelletterie (escluse le calzature) e pelli grezze; estratti di concia per le pelli; composti chimici organici; cotone; tè; spezie; pietre preziose.
- Principali settori in cui operano le imprese italiane presenti in India: automobili e componentistica; tessile e abbigliamento; meccanico; strumentazione ottica e medica; mobili, arredamento e arredo bagno; pelletteria.

## Altri dati rilevanti

- Tasso di alfabetizzazione (2009): 61%
- Speranza di vita alla nascita (2009): 69 anni
- Popolazione compresa nella fascia di età 15-64 anni (2001): 63,6% (l'età mediana è di 25 anni)
- Milioni di laureati l'anno: 2,46 mln. (di cui 300.000 ingegneri e 150.000 informatici)

## CARATTERISTICHE DEI SINGOLI STATI E PRINCIPALI SETTORI PRODUTTIVI

### India settentrionale

#### Delhi

La capitale dell'India, è il principale centro commerciale del nord del Paese e ospita un numero notevole di piccole e medie imprese (d'ora in poi PMI).

Qui il settore terziario contribuisce per il 70,95% al PIL, il secondario per il 25,2% e il primario per il 3,85%. Fra le principali attività produttive del terziario, notevole importanza ricoprono i servizi quali: telecomunicazioni, attività bancarie, turismo e accoglienza.

Delhi e il territorio della Capitale Nazionale figurano ai primi posti fra le regioni indiane per afflusso di investimenti diretti all'estero (d'ora in poi IDE). Dall'aprile 2000 al luglio 2009 lo Stato ha infatti ricevuto 16,71 mld./\$ e imprese come Accenture, Samsung e Dell vi hanno aperto i loro stabilimenti.

Una delle ragioni principali dell'attrattività di questa regione è costituita dalla presenza di una rete infrastrutturale fra le più moderne ed efficienti del Paese.

Il progetto del "Quadrilatero d'oro", avviato dall'Autorità Indiana per

le Autostrade Nazionali (d'ora in poi NHAI) collegherà Delhi ad altre zone del Paese, mentre sono già in corso progetti di potenziamento delle metropolitane nell'area della capitale.

La presenza di una buona rete ferroviaria e di un aeroporto internazionale rappresenta un ulteriore punto di forza.

Inoltre, a Delhi vi sono tre università fra le più importanti dell'India, diverse decine di istituti professionali e una sede dell'*Indian Institute of Technology* (d'ora in poi IIT).

### Punjab

Il Punjab, situato nella parte nord-occidentale del Paese, è conosciuto come il "granaio dell'India".

Qui viene infatti prodotto il 64% del frumento e il 42% del riso indiano (corrispondenti rispettivamente al 3% e al 2% del totale mondiale).

Molto importante è anche la produzione di cotone (20% del totale indiano, 2% di quello mondiale).

Per quanto riguarda il settore secondario, rivestono particolare importanza l'industria meccanica e chimica, la lavorazione del cotone e della canna da zucchero e l'industria casearia.

La somma di investimenti attratti dallo Stato negli ultimi anni aveva raggiunto, all'1 giugno 2008, i 13,857 mln./€.

Tali investimenti sono stati destinati prevalentemente al settore manifatturiero.

### Haryana

Confinante con lo Stato della capitale, è uno Stato dalle dimensioni contenute, dove vivono circa 24 milioni di persone.

Si tratta di uno degli Stati più ricchi di tutta l'India e una delle principali destinazioni per gli investimenti stranieri.

Negli ultimi anni la crescita dell'economia dell'Haryana ha seguito un ritmo impressionante, con un tasso medio annuo del 15,47% fra il 1999 e il 2007 (per un totale di 30,11 mld./\$). Tale performance è stata possibile perché tutti e tre i settori dell'economia hanno contribuito contemporaneamente al suo sviluppo.

Quanto al primario, la produzione di riso e cereali è stata un importante fattore di crescita.

Per quanto riguarda le attività manifatturiere, bisogna ricordare l'importanza del settore della lavorazione alimentare (con la presenza di attori quali Glaxo Smithkline e la partnership Yakult – Danone). Importanti sono anche la produzione di automobili e, in particolare, di componentistica per auto, nonché l'industria tessile e quella elettronica.

Il settore terziario è infine trainato dai settori IT (*Information Technology*) e ITES (*Information Technology Enabled Services*).

Il numero di *Special Economic Zones* (d'ora in poi SEZs) presenti nello Stato è il più alto di tutto il Paese: 8 notificate, 29 approvate formalmente e 28 in via di principio.



### Rajasthan

Situato nel nord-ovest del Paese, si estende per 342.239 kmq e ospita una popolazione di 56 mln./ab.

Il Rajasthan è uno degli Stati di più recente sviluppo.

Il PIL è cresciuto ad una media annua del 12,85% fra il 2002 ed il 2008.

Il terziario costituisce il 43,80% dell'economia, il secondario il 31% e il primario il 25,20%. La produzione agricola consiste soprattutto di cereali, canna da zucchero e cotone, mentre l'industria si evidenzia per il settore della lavorazione dei minerali (il Rajasthan è uno dei più importanti *hub* minerari del Paese), per l'industria meccanica e quella chimica.

Il settore delle costruzioni e quello dell'energia elettrica stanno beneficiando di numerosi investimenti. Lo Stato gode anche di una buona rete autostradale, stradale e ferroviaria e di un aeroporto internazionale a Jaipur. Infine, il Rajasthan costituisce una delle mete dell'India più visitate dai turisti per la ricchezza del suo patrimonio naturale e culturale.

### Uttar Pradesh

Primo Stato indiano per popolazione (166 mln./ab. secondo il *Census of India* del 2001) e secondo per PIL totale dopo il Maharashtra, l'Uttar Pradesh ha un'economia prevalentemente agraria ed è il principale produttore indiano di latte, patate, tabacco, canna da zucchero e legumi. Hanno inoltre sede nello Stato importanti industrie operanti nella lavorazione del cotone.

L'attività estrattiva ricopre particolare importanza, dal momento che nell'Uttar Pradesh sono presenti vasti giacimenti di carbone, silicio e calcare.

La rete energetica è in fase di sviluppo, grazie a progetti come il Roza Power Project del gruppo Birla e il Dadri Power Project.

Lo Stato è inoltre un'importante meta turistica: in esso si trova il famoso Taj Mahal.

### Himachal Pradesh

Lo Stato, situato nella parte nord-occidentale del Paese, si è segnalato negli ultimi anni come una delle principali destinazioni di investimenti di tutta l'India.

Gli investimenti sono stati diretti soprattutto al settore delle costruzioni e a quello manifatturiero.

Le politiche *investment-friendly* del Governo, l'abbondanza di manodopera qualificata e non qualificata, l'esistenza di relazioni di lavoro meno conflittuali rispetto ad altri Stati, nonché di buone infrastrutture fisiche e sociali, sono i principali fattori alla base del veloce sviluppo che ha caratterizzato l'Himachal Pradesh.

Nel periodo 1999-2007 il PIL dello Stato è cresciuto a una media del 12,93% l'anno. I principali destinatari di investimenti sono medie e grandi imprese operanti nei settori dell'energia elettrica, del cemento

e nell'industria farmaceutica. Quanto a quest'ultimo settore, lo Stato è diventato uno dei principali hub di riferimento nel Paese.

Più di 300 imprese, fra cui Ranbaxy, Cipla e Dr. Reddy's Laboratories, si sono installate nell'Himachal Pradesh.

## India occidentale

### Gujarat

Si estende per 196.024 kmq e vanta una fascia costiera di 1600 km, la più lunga del Paese (lungo la quale sono situati ben 41 porti).

Lo Stato è uno dei più avanzati quanto a sviluppo industriale ed è stato caratterizzato da una crescita media annua del 12,63% dal 2002.

Il suo PIL è così composto: 20,2% nel settore primario, 38,3% nel secondario e 41,5% nel terziario. In particolare, la crescita del settore dei servizi è stata stimolata da quella delle attività industriali, il cui tessuto è costituito da 310.000 piccole imprese e oltre 2.000 medie imprese.

Fra i settori-chiave, merita di essere ricordata l'estrazione e la lavorazione di pietre preziose. Da solo, lo Stato del Gujarat è il secondo produttore al mondo di gemme e gioielli e la città di Surat, nota per la lavorazione delle pietre preziose, è conosciuta come la "Capitale mondiale del diamante".

Degna di nota è inoltre l'apertura, nel 2008, di uno degli stabilimenti dove Tata Motors produrrà il modello di automobile "Nano".

L'interesse degli investitori si riflette nel grande successo del *Vibrant Gujarat Global Investors' Summit*, evento organizzato con cadenza biennale. Le edizioni del 2003, 2005 e 2007 hanno attratto investimenti per un totale di 132.850 mln./€. Un successo tuttavia superato dall'edizione del gennaio 2009, durante la quale sono stati siglati *Memorandum of Understanding* (d'ora in poi MOU) per un valore di 173.570 mln./€. Il grado d'implementazione di questi accordi potrà tuttavia essere giudicato solo in futuro.

### Maharashtra

Terzo Stato per estensione dell'Unione Indiana (307.713 kmq) e secondo per numero di abitanti (104 milioni ca.), il Maharashtra si trova nell'India centro-occidentale.

Capitale dello Stato è Mumbai. Il Maharashtra è caratterizzato da uno dei più alti tassi di urbanizzazione e alfabetizzazione di tutto il Paese. Il contributo dello Stato all'economia indiana è decisamente rilevante. Nonostante ospiti soltanto il 9% della popolazione totale, in esso sono generati il 25% della produzione industriale e il 13% del PIL del Paese. Anche per quanto riguarda le infrastrutture lo Stato è uno dei più sviluppati dell'India, grazie alla presenza di numerosi aeroporti e di estese reti ferroviarie e stradali (267.000 km). Il Governo sta investendo ingenti risorse per incrementare la produzione energetica e l'efficienza del sistema idrico, oltre che per migliorare la viabilità nelle



grandi città dello Stato.

Il Maharashtra è anche la principale meta di IDE dell'India. I settori di punta sono il secondario e il terziario, che costituiscono circa il 79% del PIL statale. Per quanto riguarda il secondario, le maggiori industrie operano nel settore tessile, chimico, farmaceutico, dell'automobile e componentistica auto e del software.

Il settore bancario e dei servizi finanziari gioca inoltre un ruolo rilevante nell'economia dello Stato (a Mumbai hanno sede la *Reserve Bank of India* – d'ora in poi RBI –, il *Securities and Exchange Board of India* e il *National Stock Exchange*). Digni di nota sono inoltre lo sviluppo dell'industria agroalimentare e di quella dell'intrattenimento. A Mumbai ha sede l'industria cinematografica di Bollywood, motivo per cui questa metropoli è considerata la capitale del cinema indiano.

### Madhya Pradesh

Secondo Stato più esteso dell'India, il Madhya Pradesh ospita alcune fra le più importanti imprese produttrici di cemento e di oli commestibili.

Inoltre, sul suo territorio sono presenti vasti giacimenti minerari, in particolare di diamanti, manganese, carbone, rame. Il dinamismo del Madhya Pradesh si traduce nella presenza sul suo territorio di ben 1.800 imprese.

## India meridionale

### Karnataka

Ha conosciuto uno sviluppo economico negli ultimi anni fra i più accentuati di tutta l'India, anche in conseguenza al fatto di essere uno degli Stati più economicamente progressisti.

Il Karnataka è all'avanguardia nell'India e nel mondo per il settore IT e ITES, grazie alla promozione di specifiche politiche di settore, alla presenza di alcune fra le migliori università del Paese e di un'abbondante manodopera altamente qualificata.

La capitale dello Stato, Bangalore, è uno dei cinque più importanti hub tecnologici del mondo. Il governo del Karnataka sta promuovendo la creazione di numerose SEZs per il settore farmaceutico, delle biotecnologie, dell'industria agroalimentare e del tessile.

### Andhra Pradesh

Situato nel sud dell'India, è il quarto Stato per estensione territoriale e il quinto per numero di abitanti.

La crescita annuale del PIL negli anni dal 2002 al 2009 si è attestata intorno al 10% e si stima che il trend proseguirà anche nel triennio successivo.

I settori di punta dello Stato sono l'IT, il settore farmaceutico, delle biotecnologie, dell'*outsourcing* e dell'*hardware* elettronico.

**Tamil Nadu**

Si estende per 130.000 kmq nella parte meridionale del subcontinente e con circa 65 milioni di abitanti è il sesto stato più popoloso dell'India. Negli ultimi anni ha conosciuto un alto tasso di crescita e di modernizzazione.

L'aumento della domanda di lavoro qualificato ha fatto moltiplicare il numero delle istituzioni educative dello Stato. Oggi l'educazione tecnica è particolarmente diffusa e il Tamil Nadu occupa le prime posizioni per numero di laureati in ingegneria nel Paese. Tra il 1999 e il 2008 il PIL statale è cresciuto a un tasso del 10% ca. annuo.

Le principali industrie dello Stato sono il tessile, i veicoli commerciali pesanti, l'industria cementificia, quella cartiera, l'industria conciaria, la produzione di fiammiferi, di automobili e accessori per auto e di pompe per la produzione energetica.

I settori IT e ITES hanno inoltre contribuito in misura sostanziale al progresso economico. Chennai, la capitale, è la quarta città più grande dell'India ed è considerata il luogo ideale per la progettazione di software. La città di Tiruppur è il più grande polo industriale per l'abbigliamento destinato all'export.

Diverse multinazionali hanno scelto il Tamil Nadu per i loro impianti: automobile (Ford, Bmw, Hyundai e Mitsubishi solo per fare alcuni esempi), hardware elettronico (Motorola, Alcatel, Nokia, Tvs, Foxconn), IT (Cognizant, Tata, Wipro, Infosys, Ascendas).

Recentemente anche Renault e Caterpillar hanno aperto degli stabilimenti, incoraggiati dalle iniziative del governo statale per la semplificazione procedurale: sono infatti necessari solo 41 giorni per avviare un'impresa.

**India orientale****Orissa**

Ha enormi potenzialità per ciò che concerne l'attività estrattiva e i settori legati alla trasformazione delle risorse minerarie. Nello Stato sono presenti (solo per citare le materie prime più significative) vasti giacimenti di ferro, carbone, bauxite e nickel.

L'Orissa ha quindi attratto ingenti investimenti da imprese quali POSCO, Arcelor Mittal, Tata Steel, Bhusan Group, Jindar Group, Essar Steel, Hindalco e Vedanta.

**West Bengal**

È il tredicesimo Stato per estensione territoriale e il quarto più popoloso dell'India. La capitale, Kolkata, è una delle maggiori metropoli indiane. Negli ultimi anni il West Bengal ha conosciuto un notevole afflusso di investimenti culminato, nel 2008, nella decisione di Mitsubishi di potenziare l'impianto di Haldia.

L'attrattività dello Stato è conseguita alle decisioni del Governo statale di creare numerose SEZs e di proporre uno schema di incentivi (noto

come *West Bengal Incentive Scheme*).

Un'abbondante dotazione di risorse naturali (minerali, carbone, granito, silicio, quarzo, ecc.) e di manodopera costituiscono due punti di forza per lo sviluppo economico dello Stato. A essi va aggiunto il miglioramento della rete elettrica fortemente voluto dal Governo statale, che vi ha investito ingenti risorse.

Il settore primario rappresenta il 25,3% del PIL, il secondario il 20,5% e il terziario il 54,2%. I settori-chiave sono: chimico e petrolchimico, ferro e acciaio, tè, farmaceutico, tessile, agroalimentare, IT e ITES, produzione di prodotti di pelle finiti.

**STRATEGIE DI INGRESSO PER INVESTITORI STRANIERI IN INDIA****India: una delle mete preferite dagli investitori stranieri**

La posizione del Governo indiano in merito all'afflusso di investimenti stranieri nel Paese è cambiata in misura rilevante nel corso dell'ultimo ventennio. Fino agli anni Ottanta, il Governo di Nuova Delhi consentiva l'investimento straniero soltanto nel caso in cui l'accesso ad una determinata tecnologia non fosse possibile attraverso altre modalità. Dalla Dichiarazione sulla Politica Industriale del 1991 (*Statement on Industrial Policy*) ad oggi il Governo ha invece dato vita ad un processo di graduale e decisa liberalizzazione, tanto da creare un sistema per l'accesso di capitali ed investimenti stranieri che, per apertura e trasparenza, ha pochi eguali fra i Paesi emergenti. Il processo di liberalizzazione è stato inoltre accompagnato da una notevole semplificazione normativa.

L'impatto delle politiche di apertura messe in atto da Nuova Delhi è stato tale che, come risulta da un recente studio della *United Nations Conference on Trade and Development* (d'ora in poi UNCTAD), l'India è oggi la terza meta più attraente per gli investimenti stranieri, preceduta soltanto da Cina e Stati Uniti. Il totale lordo degli investimenti stranieri in India nell'anno finanziario 2009-2010 è stimato nell'ordine di 10,5 miliardi di dollari.

Dall'aprile 2000 al luglio 2009 l'Italia si è posizionata dodicesima nella classifica dei principali investitori stranieri in India, con un totale lordo di investimenti pari a circa 650 milioni di dollari. Gli investimenti italiani si sono concentrati prevalentemente nei settori agro-industriale, automobilistico, meccanico e del tessile e abbigliamento. Le prospettive future per gli investimenti italiani in India sembrano essere molto incoraggianti, in particolar modo data la crescita della domanda indiana di beni di consumo durevoli, marchi di qualità e beni di lusso.

Questo capitolo si propone di illustrare le principali opportunità che l'India offre agli investitori stranieri in termini di possibilità di ingresso. Nel corso del capitolo saranno prima descritte le linee principali delle politiche indiane sugli investimenti diretti all'estero, per poi passare ad elencare le principali strategie di ingresso tra cui una società interessata ad investire in India può scegliere. Nell'ultimo paragrafo si accennerà brevemente alle opportunità offerte dal Governo indiano per quelle imprese che intendano dedicare la maggior parte della propria produzione all'esportazione.

### Le linee principali delle politiche indiane in materia di investimenti dall'estero

Il capitale straniero in una società indiana può arrivare fino al 100% del capitale totale, in funzione della richiesta dell'investitore. Tuttavia, esso è vincolato ai limiti di partecipazione finanziaria previsti dalle politiche indiane sugli IDE e stabiliti a seconda delle aree di attività. Tali politiche sono rese pubbliche principalmente attraverso le *Press Notes* (note stampa) del Segretariato per l'Assistenza Industriale (d'ora in poi SIA), il quale fa capo al Dipartimento per la Politica e la Promozione Industriale (d'ora in poi DIPPI) del Ministero del Commercio e dell'Industria indiano.

A seconda dei settori merceologici interessati, le procedure per l'investimento diretto dall'estero possono essere classificate secondo tre diverse fattispecie, che verranno illustrate di seguito:

- settori in cui non sono consentiti IDE;
- settori in cui gli IDE sono consentiti tramite non-automatic route;
- settori in cui gli IDE sono consentiti tramite automatic route.

#### Settori in cui non sono consentiti IDE

Vi sono alcuni settori economici nei quali a tutt'oggi il Governo indiano non consente l'afflusso di IDE, né alcuna possibilità di partecipazione, anche minoritaria. I principali settori che rientrano in questa fattispecie sono:

- il gioco d'azzardo e le scommesse;
- le lotterie;
- l'energia atomica;
- le società Nidhi;
- il commercio al dettaglio (con la rilevante eccezione dei prodotti monomarca);
- i prodotti agricoli;
- le piantagioni (ad eccezione di quella del tè, per cui è prevista la non-automatic route con previa autorizzazione governativa).

#### Settori in cui gli IDE sono consentiti tramite non-automatic route

Esiste poi un secondo insieme di settori per i quali l'afflusso di IDE e la partecipazione straniera sono consentiti tramite *non-automatic route*. Secondo tale procedura, l'investimento straniero è ammesso soltanto previa autorizzazione governativa e, in taluni settori, non può superare determinati limiti massimi di partecipazione. L'autorizzazione governativa è concessa dall'Ente per la Promozione degli Investimenti (*Foreign Investment Promotion Board* – d'ora in poi FIPB). Soltanto nel caso di avviamento di un'attività di commercio al dettaglio per prodotti monomarca, la stessa autorizzazione viene invece rilasciata dal SIA. Le domande per l'investimento possono anche essere inoltrate alle Missioni dell'India all'estero, che le inviano al Dipartimento degli Affari Economici del Ministero delle Finanze, il quale si occuperà di esaminarle.

Il FIPB decide dell'ammissibilità di un investimento caso per caso, in accordo con le relative limitazioni settoriali. La preferenza è in genere accordata ad investimenti nelle infrastrutture, nei settori maggiormente votati alle esportazioni e in quelli di maggior rilevanza dal punto di vista sociale, nonché ad investimenti che garantiscano alte prospettive occupazionali e di accesso alle tecnologie. Una volta ottenuta l'autorizzazione governativa non si rendono necessari ulteriori adempimenti; è sufficiente che la partecipata indiana comunichi all'ufficio regionale della banca centrale indiana (*Reserve Bank of India* – d'ora in poi RBI) l'avvenuto ricevimento dei fondi da parte dell'investitore straniero.

Fra i settori rientranti in questa fattispecie spiccano:

- il settore minerario;
- la produzione di sigari, sigarette e di tutti i prodotti derivanti dal tabacco;
- la produzione di apparecchiature elettroniche aerospaziali e per la difesa;
- la produzione di articoli riservati esclusivamente alla piccola impresa quando l'IDE supera la quota del 24%;
- il settore delle costruzioni;
- iniziative per cui il partner straniero coinvolto gode di una collaborazione tecnica/finanziaria in India nello stesso settore;
- la produzione di bevande alcoliche e distillati;
- il settore assicurativo (IDE consentiti fino al 26% del capitale totale e soggetti ad autorizzazione da parte dell'*Insurance Regulatory and Development Authority*).

Per alcuni dei settori di questa seconda fattispecie vige inoltre l'obbligo di licenza industriale, rilasciata dal SIA su indicazione del Comitato per le Licenze.

In particolare, si tratta dei seguenti settori:

- i prodotti derivanti dal tabacco;
- le bevande alcoliche e i distillati;
- le apparecchiature di difesa ed aerospaziali;
- gli esplosivi e le sostanze chimiche pericolose.

L'obbligo di licenza industriale vale inoltre per tutte quelle imprese che vogliono collocarsi entro 25 km dall'area urbana di 23 delle maggiori città indiane, a meno che non si tratti di zone appositamente definite "industriali" o di attività non inquinanti. Le industrie operanti nei comparti dell'elettronica e dei software per computer sono esentate da questa restrizione.

Infine, gli imprenditori devono ottenere le adeguate autorizzazioni rilasciate in base all'avvenuto Controllo ambientale e alla rilevazione del tasso di inquinamento (*Pollution Control and Environment*) per realizzare un progetto industriale nell'ambito di 31 categorie di industrie. Questa lista comprende i complessi petrolchimici, le raffinerie di petrolio, gli impianti di produzione di cemento, gli impianti termoelettrici, gli impianti di produzione di medicinali all'ingrosso, ecc.

#### **Settori in cui gli IDE sono consentiti tramite automatic route**

Per i settori che non rientrano nelle prime due fattispecie è prevista la possibilità di effettuare un investimento fino al 100% del capitale per via automatica (c.d. automatic route), ovvero senza la necessità di previa autorizzazione da parte del Governo indiano e della RBI. È tuttavia necessario che la partecipata indiana che beneficia dell'investimento straniero comunichi all'ufficio regionale della RBI di competenza:

- il nome e l'indirizzo dell'investitore;
- la data di ricevimento del denaro proveniente dall'estero e il suo equivalente in rupie;
- il nome e l'indirizzo della banca estera attraverso la quale sono stati inviati i fondi.

La comunicazione di tali informazioni alla RBI deve avvenire entro 30 giorni dall'emissione dell'investimento.

Se l'investimento prevede l'ingresso di una società straniera nella compagine sociale di un'impresa indiana già esistente, è inoltre necessario inviare all'ufficio regionale della RBI del luogo in cui avrà sede la società:

- un certificato emesso dal partner commerciale indiano, attestante l'avvenuto rispetto dei requisiti di cui all'Atto sulle Società (*Companies Act*) del 1956;
- gli estremi dell'approvazione governativa (se necessaria);
- un'attestazione di un auditor indicante le modalità attraverso le quali

è stato determinato il prezzo delle partecipazioni acquistate dalla società straniera.

#### **Possibili strategie di ingresso per investitori stranieri**

Una società straniera che intenda stabilire un'attività imprenditoriale in India può optare per una delle seguenti strategie di ingresso:

- **come entità costituita** (ovvero come compagnia indiana – ingresso in forma di persona giuridica)
- **come entità non costituita** (ovvero come compagnia straniera – apertura di uffici/filiali privi di personalità giuridica)

#### **Entità costituita**

Ai sensi del Companies Act del 1956, un investitore straniero può costituire una società in India tramite:

- a) **Joint-venture**
- b) **Sussidiaria interamente posseduta**

#### **a) Joint-venture**

In questo primo caso, una società straniera stabilisce le proprie attività in India tramite alleanze strategiche con partner indiani.

Come ben spiegato da Senini, l'imprenditore straniero acquista un pacchetto azionario di una società indiana già esistente, con conseguente modifica dello statuto sociale, ovvero individua un partner indiano con il quale costituire ex-novo una società di diritto indiano a partecipazione mista.

Alla sottoscrizione di joint-ventures possono corrispondere i seguenti vantaggi per l'investitore straniero:

- la possibilità di sfruttare la posizione consolidata del partner indiano nei campi della distribuzione e del marketing;
- la disponibilità di risorse finanziarie del partner;
- la possibilità di usufruire della rete di contatti del partner al fine di rendere più rapido il processo di avviamento della società.

#### **b) Sussidiaria interamente posseduta**

In tutti quei settori ove l'investimento straniero possa coprire il 100% del capitale totale, una società straniera può costituire una sussidiaria interamente posseduta. La controllata così costituita viene considerata agli effetti legali e fiscali una società di diritto indiano ai sensi del Companies Act del 1956. Come tale, essa è tenuta a versare le imposte indiane sul reddito e a rispettare il Regolamento sul Controllo dei Cambi Esteri del 2000 (*Foreign Exchange Management Act* – d'ora in poi FEMA).

La sussidiaria può essere costituita tramite procedura automatica, ovvero previa autorizzazione governativa, a seconda del settore

merceologico in cui la società intende operare. Diversi sono i possibili vantaggi derivanti dalla sottoscrizione di una sussidiaria interamente posseduta, rispetto alla costituzione di una joint-venture:

- maggiore autonomia decisionale;
- maggiore rapidità decisionale;
- riduzione del rischio di perdita del know-how.

La costituzione di una joint-venture o di una sussidiaria interamente posseduta prevedono una serie di adempimenti amministrativi. Al momento di iniziare il processo di costituzione della società, il primo passo da compiere consiste nell'ottenere un *Director Identification Number* (d'ora in poi DIN) per i futuri direttori della società, almeno uno dei quali deve ottenere una firma digitale da parte di un'autorità certificativa indiana.

Ottenuto il DIN, un ulteriore passo consiste nella scelta della denominazione sociale della joint-venture o della sussidiaria. I futuri soci devono presentare al *Registrar of Companies* (d'ora in poi ROC) una rosa di possibili denominazioni (non più di quattro), elencate in base ad un ordine di preferenza. I nomi proposti non devono risultare identici a quelli di società già esistenti e devono essere attinenti alla tipologia di attività che la costituenda società andrà a svolgere. Il ROC esamina quindi la lista di possibili nomi, verifica l'esistenza di eventuali denominazioni anteriori identiche e, in caso negativo, approva la denominazione prescelta, che diventa così il "nome" della società. La parola "India" può essere inserita nel nome della società soltanto qualora il capitale autorizzato sia uguale o maggiore a 500.000 rupie (7.200 euro ca.). Un capitale di tale entità prevede il pagamento di una somma maggiore in tasse governative rispetto a capitali inferiori.

Il passaggio successivo all'approvazione della denominazione della società consiste nella stesura di un MOU e degli articles of association (d'ora in poi AA). Nel MOU devono essere indicati:

- i contenuti principali della futura joint-venture/sussidiaria;
- l'ammontare dell'investimento iniziale;
- l'oggetto dell'attività svolta dalla società;
- il sistema di governance.

Gli AA sono norme attuative della società, generalmente disciplinanti la governance ed il management. Essi devono essere scritti in lingua inglese, asseverati presso il tribunale del luogo nel cui ROC la società sarà iscritta e legalizzati dalle autorità indiane competenti. Nel MOU e negli AA devono essere specificati i nomi degli azionisti principali. I documenti necessari per la redazione del MOU e degli AA sono diversi a seconda che i principali azionisti siano residenti in India, residenti

all'estero e in visita in India o residenti all'estero ma non presenti in India al momento del disbrigo delle pratiche. Gli azionisti della società devono essere per legge almeno due.

#### **Entità non costituita**

Una società straniera può intraprendere in India determinate attività, permesse dal FEMA, stabilendo uffici/filiali privi di personalità giuridica.

In particolare, la società straniera può avviare le proprie attività attraverso:

- a) un Ufficio di collegamento/rappresentanza (*Liaison/ Representative Office*)**
- b) un Ufficio progetto (*Project Office*)**
- c) una filiale**

Tali uffici possono intraprendere tutte le attività consentite. Entro 30 giorni dall'inizio delle attività degli uffici si rende necessaria la loro registrazione presso il ROC.

#### **a) Ufficio di collegamento/rappresentanza**

Le funzioni dell'Ufficio di collegamento si limitano alle seguenti attività:

- raccolta di informazioni su eventuali opportunità di mercato;
- comunicazione di informazioni sulla società e i suoi prodotti a potenziali clienti indiani;
- promozione di esportazioni/importazioni da/verso l'India e assistenza per la collaborazione tecnica/finanziaria tra la casa madre e le società presenti in India.

L'Ufficio di collegamento non può intraprendere alcuna attività commerciale, direttamente o indirettamente. Inoltre non può generare alcun reddito in India. Tutte le spese dell'Ufficio di collegamento devono essere pagate con rimesse dall'estero.

L'autorizzazione per l'apertura di un Ufficio di collegamento in India va richiesta alla banca centrale indiana (RBI). L'autorizzazione ha una validità massima di tre anni e può essere rinnovata.

#### **b) Ufficio di progetto**

Le aziende straniere che intendono eseguire specifici progetti in India possono stabilire Uffici/siti di progetto temporanei nel Paese. La RBI ha concesso il permesso generale di stabilire Uffici di progetto a patto che rispettino determinate condizioni. In particolare, gli stessi uffici non possono intraprendere o realizzare nessun'altra attività al di fuori

di quelle relative all'esecuzione del progetto.

Gli Uffici di progetto possono trasferire al di fuori dell'India l'intera plusvalenza dell'attività una volta soddisfatti gli obblighi fiscali. Tutte le spese dell'Ufficio di progetto devono essere pagate con rimesse dall'estero, a meno che nei termini del contratto non sia prevista una somma sufficiente in rupie in grado di far fronte a tali spese.

L'autorizzazione da parte della RBI è necessaria al fine di stabilire un Ufficio di progetto.

#### e) *Filiale*

Le aziende straniere impegnate nella produzione e nel commercio di attività all'estero sono autorizzate a stabilire filiali in India per i seguenti scopi:

- esportazione/importazione di beni;
- fornitura di servizi professionali o di consulenza;
- attività di ricerca per la casa madre;
- promozione di collaborazioni tecniche o finanziarie tra società indiane e casa madre o società estere dello stesso gruppo;
- rappresentare la casa madre e fungere da agente di acquisto/vendita in India;
- fornitura di servizi informatici e sviluppo di software in India;
- fornitura di supporto tecnico per i prodotti forniti dalla casa madre o dalle società del gruppo;
- attività di compagnia aerea straniera o di spedizione.

Gli uffici di filiali stabilite con l'approvazione della RBI possono rimettere al di fuori dell'India i profitti realizzati dalla filiale, al netto delle tasse applicate in India e nel rispetto delle linee guida della RBI. Il permesso per costituire uffici di filiali è rilasciato dalla stessa RBI.

Le filiali sono sottoposte al versamento dell'imposta sulle società (corporate tax) per un'aliquota massima pari al 42,33%. Questo valore è maggiore rispetto all'aliquota massima prevista per le compagnie locali (33,99%).

#### **Altre opportunità per gli investitori stranieri**

Per le imprese che intendono esportare una percentuale molto elevata della produzione, è prevista la possibilità di costituire *Export Oriented Units* (d'ora in poi EOUs) e/o di insediarsi in una SEZ o in un parco tecnologico sponsorizzato dal Governo (*Electronic-Hardware Technology Park* – d'ora in poi EHTP, e *Software Technology Park* – d'ora in poi STP).

La necessità di incrementare gli investimenti esteri e le esportazioni ha portato nell'aprile 2000 alla creazione delle SEZs (zone economiche speciali). Le SEZs si propongono di offrire una copertura infrastrutturale e di servizi superiore al resto del Paese, garantendo al contempo l'importazione in esenzione doganale di beni strumentali e materie prime, incentivi fiscali e procedure doganali e bancarie semplificate.

Nell'ottica di favorire le opportunità di sviluppo degli operatori internazionali, le SEZ consentono una partecipazione estera fino al 100% e procedura per via automatica. Dal momento che le SEZs sono considerate alla stregua di territori esteri, i flussi di beni in ingresso provenienti da aree tariffarie nazionali vengono considerati importazioni, mentre i beni in uscita verso le aree tariffarie nazionali sono considerati esportazioni. Quasi tutte le SEZs istituite in India sono *multi-product*.

Le EOUs sono imprese orientate all'esportazione. Esse sono soggette a uno schema di incentivi e facilitazioni analogo a quello delle imprese operanti all'interno delle SEZs, ma hanno libertà di scelta riguardo alla localizzazione, consentita in tutto il territorio nazionale. Esse tuttavia hanno l'obbligo di esportare almeno il 66% della produzione.

Gli EHTP e gli STP sono zone gestite dalla Software Technology Parks of India, società autonoma fondata nel 1991. Negli STP e EHTP si possono insediare società che operano nel settore dei software o della componentistica elettronica.

Alle SEZs, alle EOUs, e ai parchi tecnologici corrispondono diversi vantaggi:

- esenzione doganale delle importazioni di tutti i beni, anche capitali;
- per quanto riguarda le SEZs, è prevista un'esenzione fiscale del 100% per tutte le zone speciali istituite entro il 2010. Nelle SEZs create dopo l'aprile 2006 è prevista l'esenzione del 100% dalla tassa sul reddito per i primi cinque anni e del 50% per i successivi cinque;
- nessuna licenza è richiesta alle imprese che producono beni riservati alle piccole imprese.

## LE CATENE DI DISTRIBUZIONE IN INDIA: ALCUNI SETTORI RILEVANTI

Per un'impresa italiana che voglia esportare i propri prodotti o avviare un'attività in India, è fondamentale avere una conoscenza adeguata del funzionamento dei canali di distribuzione locali. Questo capitolo si propone di approfondire alcune caratteristiche delle catene di distribuzione in India, prima fornendo alcune informazioni generali, per poi analizzare dettagliatamente alcuni settori di particolare interesse.

### Alcune informazioni sulle catene di distribuzione in India

Il numero e la tipologia di intermediari delle catene di distribuzione in India, così come in altri contesti, varia a seconda delle caratteristiche del settore di riferimento e del grado di organizzazione delle imprese che vi operano. In generale, fra i possibili intermediari vi sono:

- gli **agenti** (o **broker**), che hanno il potere legale di distribuire un prodotto per conto del produttore;
- gli **importatori**;
- i **grossisti**;
- i **rivenditori** o **dettaglianti**;
- i **concessionari**.

In alcuni settori è possibile che la distribuzione da produttore a consumatore avvenga senza bisogno di intermediari, vale a dire attraverso un canale diretto (è il caso, ad esempio, dei prodotti venduti attraverso l'*e-commerce*). Più di frequente, invece, la distribuzione avviene tramite canali indiretti, caratterizzati da uno o più stadi di intermediazione.

Sempre in relazione al settore di riferimento, alla tipologia del prodotto e alle caratteristiche dei possibili distributori, un'impresa può scegliere di adottare una fra le seguenti strategie di distribuzione:

- **intensiva**: adottata soprattutto dai produttori di beni di convenienza e di materie prime di impiego diffuso, tale strategia implica una distribuzione capillare basata su un elevato numero di punti vendita;
- **esclusiva**: maggiormente indicata se si vuole avere un alto grado di controllo sui prezzi e sulle attività di vendita;
- **selettiva**: è una strategia che mira a selezionare un numero limitato di intermediari con i quali stabilire rapporti stabili e di reciproca convenienza.

Queste e altre strategie possono essere adottate in contesti e mercati diversi, non solamente in quello indiano. Vi sono però alcuni fattori specifici che caratterizzano l'attività imprenditoriale in India e che vanno tenuti in conto nella gestione delle reti di distribuzione.

In primo luogo, l'ingresso nel mercato indiano prevede un alto livello di pazienza, poiché si tratta di un processo che richiede un periodo di tempo considerevole. È quindi fondamentale che l'investitore straniero impieghi tempo e risorse sia per sviluppare una certa conoscenza dell'ambiente istituzionale in cui intende operare, sia per acquisire credibilità. A tal fine un asset importante consiste nel tessere relazioni con un soggetto indiano (sia che si tratti di un'impresa partner, sia che si tratti di un intermediario per la distribuzione). La collaborazione con un *player* indiano permette all'impresa straniera di ottenere informazioni sul mercato locale, di ridurre i tempi per le prassi burocratiche, di sfruttare la rete di relazioni del partner con importanti *decision-makers* politici e della pubblica amministrazione.

In secondo luogo, è consigliabile che le imprese straniere interessate ad avviare delle attività nel Paese vi si rechino di frequente, in modo da rafforzare le suddette relazioni e da acquisire inoltre conoscenze utili riguardo le opportunità di business e le preferenze dei consumatori.

Infine, data la straordinaria varietà sociale e geografica del subcontinente indiano, è necessario che l'imprenditore straniero stringa contatti con diversi distributori a seconda delle zone in cui intende avviare la propria attività. Per connotazioni geografiche e tipologie di settori produttivi, l'India può essere suddivisa in almeno quattro zone (India settentrionale, occidentale, meridionale e orientale) e molte differenze sussistono all'interno di queste stesse regioni. Diversificare i propri distributori a seconda dei luoghi in cui si intende produrre e/o vendere il proprio prodotto è perciò fondamentale.

### Le catene di distribuzione in alcuni settori specifici (arredamento, piastrelle e ceramiche, gemme e gioielli, elettrodomestici, calzature)

#### Il settore dell'arredamento e delle piastrelle e ceramiche

Negli ultimi anni l'India è stato, a livello mondiale, uno dei principali Paesi importatori di mobili per appartamenti, uffici, alberghi e per l'arredo bagno. Per accontentare una domanda in costante crescita il Paese si è rivolto perlopiù a produttori italiani, tedeschi, spagnoli, cinesi e coreani. I margini per un'ulteriore penetrazione di produttori stranieri nel mercato indiano dell'arredamento sembrano essere consistenti.

La produzione indiana dell'arredamento contribuisce in misura minima al PIL totale ed è principalmente costituita da imprese non organizzate (l'85% del totale). Il restante 15% è invece in mano a grossi produttori, quali Godrej & Boyce Manufacturing Co. Ltd., BP Ergo, Featherlite, Haworth, Style Spa, ecc.

Generalmente, le imprese produttrici indiane scelgono fra due possibili strategie di distribuzione, a seconda delle proprie dimensioni:

- le imprese più grandi si avvalgono solitamente di canali diretti, senza passare per i distributori o altri intermediari. Tali imprese possiedono uno o più showroom nelle principali città indiane. Per vendite di grossa entità, le imprese vendono quindi direttamente ai clienti finali (come architetti o proprietari di immobili).
- altre imprese si basano invece su una rete di distribuzione a tre stadi, che comprende i distributori, i grossisti e i dettaglianti.

Vi è un grande numero di dettaglianti in tutto il Paese, i più importanti dei quali operano nelle grandi città (come Arcus a Gurgaon e KSS Home Pro a Bangalore). Con la crescita della vendita al dettaglio che si sta registrando nel Paese, è ipotizzabile un consolidamento della presenza di questi rivenditori nelle grandi città.

Date queste premesse, diversi sono i fattori che un produttore italiano deve tenere in conto se vuole penetrare efficacemente nel mercato indiano dell'arredamento:

- una buona **gestione della catena di distribuzione** è fondamentale sia per il segmento delle abitazioni di privati, che per quello dell'arredamento di uffici e di alberghi. Per quanto riguarda il primo segmento, il produttore dovrà cercare di soddisfare una massa di potenziali clienti estremamente eterogenea, senza incorrere in costi troppo elevati; nel caso del segmento commerciale, il produttore dovrà assicurare forniture puntuali, su richiesta dell'architetto o del costruttore;
- un altro elemento fondamentale per una buona strategia di marketing nel settore è costituito dal **branding**. Avere un marchio forte e riconosciuto è fondamentale soprattutto per guadagnare una posizione di rilievo nel settore commerciale. Sia negli hotel che negli uffici la notorietà dei marchi utilizzati viene tenuta in grande considerazione. Tuttavia, l'importanza del marchio sta iniziando a farsi sentire anche nel segmento dell'arredamento per privati. La partecipazione a fiere e a *trade shows* sull'arredamento sono strumenti importanti ai fini della costruzione e della diffusione del marchio;
- **conoscere il funzionamento del mercato indiano** richiede tempo e numerosi contatti con attori locali. Per una strategia di investimento prudente è pertanto consigliabile che il produttore si concentri inizialmente su una zona o segmento di mercato specifico, in modo da farsi un'idea sul mercato stesso, per poi impostare strategie più ampie, magari di respiro nazionale;
- Infine, per adattare il design dei propri prodotti al gusto locale, una mossa vincente può essere quella di assumere personale proveniente da scuole di design locali, soprattutto in quelle zone dell'India dove la lavorazione del legno è una tradizione consolidata (Gujarat, Kashmir, Kerala, Punjab).

Quanto appena indicato vale anche per il settore delle piastrelle e ceramiche. In particolare:

- anche in questo caso i produttori indiani si dividono fra imprese organizzate e non (cinque sono le principali imprese che occupano una posizione stabile nel mercato da circa 20 anni e godono di un brand ormai riconosciuto). Le aziende indiane sono perlopiù ubicate in prossimità delle fonti di materia prima, in particolare in Gujarat e Uttar Pradesh;
- avere un marchio forte e riconoscibile è fondamentale per competere con le imprese indiane, soprattutto nel campo dell'arredo da bagno e delle piastrelle, dove i produttori si rivolgono a consumatori individuali;
- è importante che i produttori contrattino distributori diversi a seconda della zona di attività e che le imprese che si affacciano sul mercato indiano ricerchino dei partner locali per avere più informazioni possibili sullo stesso.

#### **Il settore delle gemme e dei gioielli**

Il settore delle gemme e dei gioielli indiano riveste un'importanza particolare nel mercato nazionale e in quello globale, poiché la vendita nel mondo di pietre preziose e semi-preziose lavorate in India contribuisce a circa il 17% dell'export del Paese. La posizione di rilievo dell'India nel mercato mondiale è resa possibile dalla grande abbondanza di pietre preziose sul territorio indiano, soprattutto nella zona del Gujarat.

Il settore è formato da un 10% di produttori organizzati e da un 90% di produttori non organizzati. A seconda che un'impresa appartenga all'uno o all'altro gruppo, il funzionamento dei canali di distribuzione tende a variare:

- per quanto riguarda il mercato domestico, le imprese organizzate tendono a fornire i consumatori attraverso un canale a uno o due stadi che coinvolge degli outlet in franchise per la vendita al dettaglio (uno stadio) o grossisti e rivenditori al dettaglio (due stadi).
- le imprese non organizzate, invece, sono solite commissionare la vendita a dettaglianti, a meno che non possiedano loro stesse delle filiali per la vendita al dettaglio nelle principali città.

Per quanto concerne l'esportazione, i diamanti grezzi e altri tipi di gemme sono estratti e lavorati in India e poi esportati nei Paesi di destinazione.

Qui le aziende indiane si rivolgono direttamente a dettaglianti per la vendita o possiedono delle filiali che a loro volta commissionano la vendita finale ad altri intermediari. In generale, si tratti di vendite sul mercato domestico o di esportazioni, il numero di intermediari nella catena di distribuzione non supera i due o tre.

**Il settore degli elettrodomestici**

Il settore degli elettrodomestici in India è caratterizzato da due tipologie di produttori:

- le multinazionali del settore (LG, Samsung e Whirlpool in particolare), che si avvalgono di un'ampia disponibilità di capitale e di tecnologie all'avanguardia;
- i produttori indiani (come Godrej, Videocon e Onida), che competono sulla base della notorietà del brand, di una maggiore conoscenza del mercato indiano e di rapporti consolidati con i distributori.

Nel settore dei beni di consumo durevoli, e degli elettrodomestici in particolare, fattori-chiave per la conquista di quote di mercato sono una rete di distribuzione efficace e una forte strategia di marketing.

La maggior parte dei produttori nel settore ha adottato canali di distribuzione diretti che prevedono la vendita finale del prodotto in *showroom* dedicati. Di norma tutte le marche più importanti possiedono magazzini nelle città principali, i quali forniscono gli intermediari incaricati della vendita finale. La Samsung distribuisce i propri prodotti attraverso una rete di intermediari prescelti, in sostanza grandi *showroom* che vendono prodotti monomarca. Vi sono poi numerosi *outlets* multimarca che vendono prodotti di almeno tre o quattro imprese leader. I principali intermediari godono inoltre di relazioni privilegiate con determinati produttori e sono quindi indotti a vendere soltanto le marche di questi ultimi.

Oltre all'efficace gestione dei canali di distribuzione, vi sono altri fattori che contribuiscono a determinare il successo di un produttore di elettrodomestici sul mercato indiano:

- **le campagne promozionali**, che possono consistere in annunci pubblicitari sui canali televisivi indiani e in offerte speciali/saldi. Tali campagne mirano ad ampliare la base di clientela;
- **l'adozione di strategie di marketing diversificate** e rivolte a diverse tipologie di consumatori, quali ad esempio giovani e donne lavoratrici;
- lo sviluppo di campagne promozionali mirate ad **ampliare la base di consumatori** nelle zone rurali del Paese. A questo segmento di consumatori corrisponde un potenziale di crescita estremamente elevato. Nelle zone rurali la pubblicità televisiva è uno strumento-chiave per effettuare strategie di penetrazione commerciale efficaci;
- in generale, **la creazione di brand forti e riconoscibili** sta diventando una variabile cruciale per il successo nel settore, dato che i consumatori indiani sembrano diventare sempre più sensibili all'immagine del prodotto che acquistano.

**Il settore delle calzature**

Quello della lavorazione e della commercializzazione dei prodotti in pelle è uno dei settori più radicati nell'economia indiana e con maggiori potenzialità di crescita soprattutto per l'esportazione in altri Paesi. Per il periodo 2008-2011 si prevede un aumento delle vendite a un tasso di crescita annuale composto (d'ora in poi CAGR) superiore al 20%. Ci si aspetta che il solo mercato calzaturiero arrivi a costituire il 60% delle esportazioni di prodotti in pelle entro il 2011.

Un quarto della vendita totale di calzature in India avviene in *outlets*. Quello delle calzature rappresenta il secondo mercato per volume di vendite, dopo quello degli orologi. Recentemente numerosi outlets di calzature che offrono prodotti di marca a prezzi molto accessibili sono fioriti nelle periferie delle città. I consumatori sono quindi guidati verso questi punti vendita dalla certezza di trovare i prodotti delle migliori marche a prezzi scontati.

La presenza negli *outlets* è un elemento importante della strategia di marketing di queste aziende, ma non è l'unico. Nel prossimo futuro, infatti, i principali rivenditori di scarpe quali Bata, Liberty, Nike e Woodland si troveranno dinanzi alla concorrenza, sempre più in crescita, di rivenditori non specializzati di abbigliamento e ipermercati quali Big Bazaar e Vishal Mega Mart. Questi rivenditori stanno accrescendo il loro mercato aumentando i prodotti disponibili e i negozi predisposti per la vendita di scarpe.

Le strategie di marketing che sembrano promettere maggiori possibilità di successo nel mercato indiano delle calzature sono le seguenti:

- **offrire un'ampia gamma di prodotti tramite vendite sperimentali;**
- **creare un'ampia distribuzione in network.** Bata e Liberty hanno potuto acquisire un ruolo di preminenza nel mercato grazie alla loro capacità di distribuzione massiccia attraverso showroom esclusivi o negozi che vendono più brand;
- **adottare una strategia di cross-promotion** (promozione incrociata). Si tratta di una tecnica di marketing che può risultare assai efficace nel mercato indiano. Essa consente a due o più aziende tra loro non competitive di unire le proprie forze per entrare in contatto con lo stesso target di clienti. Promuovendo reciprocamente i propri prodotti e servizi, tali imprese possono quindi accedere ad un potenziale bacino di utenti enormemente più vasto;
- **puntare sul brand.** La forza del brand è una determinante decisiva del successo di imprese produttrici di calzature in India. Per le aziende che producono scarpe di qualità ma con un brand debole, le difficoltà per entrare nel mercato indiano possono quindi essere maggiori. I consumatori indiani sono ancora attratti dal marchio più che dalla qualità del prodotto e quindi si rendono necessari investimenti massicci per la promozione e la pubblicità. Pertanto, la strategia migliore sembra essere quella di allearsi con un partner indiano che abbia le capacità economiche per sostenere campagne di *brand building* per il partner straniero.

## IL TRATTAMENTO DEI LAVORATORI NAZIONALI E STRANIERI IN INDIA

Questo capitolo si propone di descrivere le linee generali della legislazione indiana in tre diversi ambiti: la disciplina generale dei rapporti di lavoro; la tassazione prevista per i redditi da lavoro dipendente e indipendente; la disciplina dei visti.

### Cenni sulla disciplina generale dei rapporti di lavoro

L'India è membro dell'*International Labour Organization* (d'ora in poi ILO) e adotta tutte le convenzioni che questa ha ratificato. Esiste quindi un'ampia legislazione atta a disciplinare i rapporti fra datori di lavoro e lavoratori dipendenti.

Si tratta di un corpus giuridico che fornisce ampie tutele agli interessi dei lavoratori, ma che è considerato da molti osservatori internazionali come farraginoso, poco chiaro ed eccessivamente rigido.

I principali capisaldi della legislazione indiana sul lavoro sono i seguenti:

- Il *Workers Compensation Act* del 1923 prevede assistenza e compensi per le famiglie dei lavoratori colpite da incidenti sul lavoro;
- il *Payment of Wages Act* del 1936 (emendato nel 2005) e il *Minimum Wages Act* del 1948 fissano i salari minimi a seconda dei diversi settori produttivi;
- l'*Industrial Disputes Act* del 1947 disciplina i licenziamenti, le dispute fra impiegati e datori di lavoro e le pratiche di lavoro inique. Una delle disposizioni della legge prevede che i lavoratori possano fare appello all'Alta Corte in caso di comportamenti potenzialmente ingiusti da parte dei datori di lavoro e che, durante l'attesa della sentenza, debbano essere pagati regolarmente. Inoltre, gli stabilimenti industriali con più di 100 dipendenti devono stilare ordinanze permanenti che regolino le ferie, l'orario di lavoro, la retribuzione durante i periodi di malattia e i licenziamenti. Tali ordinanze devono garantire il rispetto di standard minimi e possono essere cambiate soltanto con il consenso dei lavoratori. Eventuali cambiamenti che riguardino i lavoratori non possono essere peggiorativi;
- lo *Standing Orders Act* del 1959 prevede la possibilità di licenziamento pur senza prova di condotta negativa;
- il *Maternity Benefit Act* del 1972 tratta dei benefici per le donne in maternità;
- l'*Equal Remuneration Act* del 1976 proibisce discriminazioni basate sul sesso e sull'età;
- l'*Essential Service Maintenance Act* del 1981 dà al Governo il potere di proibire scioperi in settori dichiarati essenziali.

Altre leggi importanti in materia sono: il *Sick Industrial*

*Companies Repeal Act* del 2003, il *Child Labour Act* del 1986, il *Trade Unions Amendment Act* del 2001.

È importante ricordare che anche in India esiste un forma di contrattazione collettiva, ma non si tratta di una prassi regolare e avviene perlopiù nelle singole aziende, senza un respiro nazionale. Ciò si collega ad una delle cause principali della rigidità e della complessità del mercato del lavoro indiano, ovvero le condizioni generali dell'organizzazione sindacale, tema su cui occorre soffermarsi.

Il movimento organizzato dei lavoratori è molto attivo, ma poco strutturato. L'India ospita una miriade di sindacati aziendali. Questi sono spesso legati, più o meno direttamente, alle principali organizzazioni nazionali. I sindacati sono spesso coinvolti in dispute giurisdizionali e in molti casi hanno un controllo minimo sui propri membri. Le conseguenze di tale situazione sono un'alta frequenza di scioperi (sia nel settore pubblico, che in quello privato) e una sostanziale difficoltà per molte imprese a gestire in maniera efficiente le relazioni di lavoro.

Le principali organizzazioni sindacali indiane sono la Indian National Trade Union Congress (d'ora in poi INTUC), vicina al Partito del Congresso, la All-India Trade Union Congress (AITUC), affiliata al Partito Comunista e promotrice della linea più intransigente, e la Bharatiya Mazdoor Industrial Labour, affiliata al Partito Bharatiya Janata. Queste grandi organizzazioni siedono al tavolo della Conferenza per il Lavoro, organismo tripartitico avente come altri membri il Governo e le associazioni di imprenditori.

Le norme principali che regolano il lavoro dipendente sono le seguenti:

- L'orario di lavoro giornaliero non può eccedere le nove ore, mentre quello settimanale deve essere inferiore alle 48 ore. Normalmente la settimana lavorativa comprende fra le 35 e le 40 ore. In genere il lavoro straordinario viene pagato il doppio rispetto al salario ordinario e non può eccedere il limite di 50 ore per trimestre (limite tuttavia superabile in determinati casi specifici).
- Il periodo di ferie riconosciuto ai lavoratori per ogni anno va da un minimo di 12 a un massimo di 30 giorni. Per quanto riguarda i permessi, solitamente i contratti collettivi prevedono dai 7 ai 12 giorni di assenza su semplice richiesta del lavoratore.
- Di norma il lavoratore dispone di 14 giorni di malattia all'anno regolarmente pagati, ma, nel caso partecipi alla contribuzione del fondo di assicurazione per i lavoratori, il datore di lavoro deve versare soltanto un pagamento parziale del salario durante il periodo di malattia. Il periodo di maternità solitamente riconosciuto è di 12 settimane, sei prima e sei dopo la nascita.

- Le norme sul licenziamento più aggiornate sono contenute nell'Industrial Dispute Act del 1976 e si applicano alle imprese con più di 10 dipendenti: nel caso in cui un'impresa intenda ridurre, interrompere o chiudere l'attività, deve avvisare ed ottenere l'assenso delle autorità prima di poter procedere. Nelle imprese con più di 100 dipendenti, il preavviso deve essere almeno di 3 mesi, mentre per quelle con meno di 100 dipendenti è sufficiente un mese. Dal 1982 sono state introdotte alcune procedure di composizione delle vertenze di lavoro per le imprese con più di 50 dipendenti, con previsione della possibilità di reintegrazione del lavoratore o del pagamento dello stipendio fino a nuovo lavoro.

- Generalmente per i lavoratori con un reddito superiore alle 6.500 rupie (100 euro ca.) al mese sussiste l'esclusione dalla partecipazione alla contribuzione, mentre gli altri contributi sono così ripartiti:

- 1) fondo di previdenza per i lavoratori (obbligatorio se si hanno più di 20 dipendenti con salario inferiore alle 5.000 rupie mensili), le cui quote sono così suddivise: 12% a carico del datore di lavoro, 12% a carico del lavoratore;
- 2) fondo di assicurazione dei lavoratori (per i lavoratori operanti in imprese con oltre dieci dipendenti che percepiscono un salario inferiore alle 6.500 rupie al mese) le cui quote sono così suddivise: 4,75% a carico del datore di lavoro, 1,75% a carico del lavoratore.

- La maggior parte delle norme sul lavoro non si applica al lavoro temporaneo e al part-time. È considerato lavoro temporaneo quello che impegna un lavoratore per meno di 240 giorni l'anno.

Per quanto riguarda il trattamento dei lavoratori stranieri in India, questo è in generale disciplinato dalle stesse norme sopra descritte e sottoposto alla stessa disciplina fiscale che si applica ai lavoratori indiani. Bisogna tuttavia ricordare che l'impiego di lavoratori stranieri nelle imprese manifatturiere è in genere limitato al personale tecnico e specializzato. Nelle principali multinazionali, ad esempio, vi sono di solito due-tre stranieri al massimo ad occupare posizioni nel management. Per assumere un lavoratore straniero non servono né un permesso di lavoro, né l'autorizzazione governativa. Il regolare visto di lavoro è l'unico documento necessario.

### La tassazione dei redditi individuali

L'India ha un'unica legge relativa all'imposizione sul reddito, l'Income Tax Act del 1961 ed una serie di norme da essa derivanti. La legge è soggetta ad emendamenti annuali e/o emendamenti speciali.

L'imponibilità dell'imposta sul reddito dipende dalla residenza del soggetto fiscale, non dalla nazionalità o dal domicilio. Ai fini fiscali una

persona fisica è residente in India qualora:

- sia presente in India per 182 giorni in un anno fiscale;
- sia presente in India per 60 giorni o più in un anno fiscale e sia stata presente per 365 giorni o più nei quattro anni fiscali precedenti.

Una persona è definita non ordinariamente residente (d'ora in poi NOR) in India qualora:

- non sia stata residente in India per nove dei dieci anni fiscali precedenti;
- nei sette anni precedenti l'anno fiscale in questione non sia stata presente in India per 730 giorni o oltre. Un non residente (NOR) è un contribuente non residente in India e tale status, secondo le altre leggi sull'imposizione diretta, è definito analogamente a quanto previsto dall'imposta sul reddito.

Il reddito dei contribuenti è diviso in quattro voci:

1. salari;
2. redditi da proprietà immobiliari;
3. profitti e guadagni da attività o professioni;
4. redditi da capitale e redditi da altre fonti. Per ogni fonte sono previste determinate deduzioni e regole specifiche su quanto costituisce reddito. L'aggravio fiscale è relativo alle aliquote previste per l'anno fiscale.

Il calcolo del reddito per ciascuna voce viene effettuato adattando le perdite al reddito derivante dalle fonti di quella stessa voce, mentre quello relativo all'anno fiscale è determinato adattando ad ogni voce di reddito le perdite relative a qualsiasi altra voce per l'anno fiscale considerato e l'ammortamento non assorbito degli anni precedenti. Le uniche eccezioni sono le perdite di capitali e quelle dovute a speculazioni, che possono essere compensate rispettivamente solo da redditi di capitale o redditi derivanti da altre speculazioni. Dal calcolo deriva il reddito totale lordo che, al netto di determinate deduzioni e incentivi previsti dall'*Income Tax Act*, rappresenta il totale dell'imponibile del contribuente.

Per quanto riguarda il trattamento fiscale dei lavoratori italiani in India, è importante ricordare che Italia e India hanno stipulato l'accordo sulla Doppia Imposizione Fiscale; l'accordo riguarda l'imposizione sul reddito – in particolare l'imposta sulle società, sui redditi di capitale e sul patrimonio – ed ha maggiore forza della normativa fiscale vigente: in caso di conflitto fra accordo e normativa fiscale indiana, prevale il primo ad eccezione del caso in cui la seconda sia più vantaggiosa per il contribuente.

### La disciplina dei visti per l'India

In India la possibilità di ottenere il visto all'arrivo nel Paese non è prevista e negli aeroporti non è applicata alcuna tassa per i servizi di immigrazione. I passeggeri italiani si devono pertanto assicurare di avere un visto valido per tutto il periodo di permanenza prima della partenza per l'India. In caso di visti superiori ai sei mesi o di richiesta specifica da parte del Governo indiano, i visitatori stranieri si devono recare presso il *Foreigners Regional Registration Office* (d'ora in poi FRRO) entro due settimane dall'arrivo al fine di registrare il visto.

L'India può garantire TLF e TLP (Temporary Landing Facility/ Temporary Landing Permits) al fine di permettere a cittadini stranieri di atterrare nel Paese per situazioni di emergenza, ad esempio per casi di decesso o di grave malattia per i familiari, senza che essi siano dotati di visto e previo pagamento di una somma equivalente a 27 euro ca. La procedura per ottenere il visto deve essere effettuata presso una missione dell'India nel Paese di appartenenza (consolati o ambasciate).

I requisiti principali per ottenere un visto, nonché le possibilità e le limitazioni garantite dallo stesso, sono le seguenti:

#### • visto turistico

La sua validità è compresa fra uno e sei mesi e comincia in genere al momento dell'emissione del visto (non a quello dell'arrivo in India). I visti turistici possono essere ad entrata multipla. Il visto turistico non è estendibile, né convertibile

#### • visto business

Il Governo indiano rilascia visti business ad entrata multipla per coloro che intendano visitare il Paese per motivi di affari. Tali visti possono avere una validità sia maggiore, che minore di sei mesi. Per ottenere un visto business è necessario accompagnare al modulo di domanda una lettera da parte dell'organizzazione per la quale si lavora. Nella lettera devono essere indicati: il tipo di lavoro svolto dal candidato; la probabile durata della permanenza; la durata del visto; una lista dei luoghi e delle organizzazioni cui si intende prestare visita; una lettera che certifichi il possesso di risorse finanziarie sufficienti a mantenersi nel Paese

#### • visto di lavoro

Si tratta di visti ad entrata multipla validi per un periodo compreso fra uno e cinque anni. Per ottenere il visto è necessario presentare una copia del contratto, il curriculum del candidato e una prova che l'organizzazione per cui lo stesso intende lavorare è stabilita in India.

### POLITICA DOGANALE E RESTRIZIONI ALLE IMPORTAZIONI/ ESPORTAZIONI

In questo capitolo verranno descritte in maniera sintetica le linee-guida della normativa indiana sui dazi doganali. Verranno poi elencate le principali restrizioni previste per le importazioni e le esportazioni di prodotti in/dall'India.

#### Linee principali della normativa indiana sui dazi doganali

Il dazio doganale ha fondamento nella List I (Union List) del settimo allegato della Costituzione. La sezione 12 del *Customs Act* del 1965 stabilisce l'imposizione del dazio sulle importazioni per quasi tutte le merci, mentre quello sulle esportazioni si applica a pochi e limitati prodotti. La finalità della normativa doganale non è solo quella di aumentare le entrate del Governo centrale, ma anche di disciplinare le attività di import/export e di proteggere l'industria indiana dal dumping.

Le fonti principali della normativa doganale sono:

- il *Customs Act* del 1965 che illustra la disciplina principale;
- il *Customs Tariff Act* (d'ora in poi CTA) del 1975 che contiene la classificazione e l'importo dei dazi all'importazione e all'esportazione, nonché la disciplina per i dazi aggiuntivi, preferenziali, anti-dumping, protettivi ecc.;
- i regolamenti: il *Customs Act* prevede l'emanazione di norme regolamentari, come il *Customs Valuation Act* del 1988; le *Customs and Central Excise Duties Drawback Rules* del 1995; le *Customs Rules* del 1996; le *Baggage Rules* del 1998;
- i regolamenti emanati dal *Central Board of Excise and Customs* (d'ora in poi CBEC), preposto a supervisionare l'applicazione del *Customs Act*, emanando appositi regolamenti. Fra questi vanno ricordati: il *Project Import Regulations* del 1986 e le *Customs House Agents Licensing Regulations* del 1984;
- Il CBEC può inoltre emettere circolari allo scopo di uniformare la classificazione delle merci e di dare istruzioni e direttive ai funzionari di dogana;
- il *Manuale doganale* del 2001.

Il sistema tariffario indiano si rifà all'**Harmonised System of Nomenclature** (d'ora in poi HSN), in italiano "Sistema armonizzato", stilato sulla falsa riga della nomenclatura del Consiglio di cooperazione doganale di Bruxelles. L'ultima revisione dell'HSN è stata effettuata dal Governo indiano nel 2008. L'HSN suddivide i prodotti in 21 macrosettori, a loro volta suddivisi in 99 capitoli. La maggior parte delle tariffe sono ad valorem. Nel bilancio annuale dello Stato vengono rivisti i livelli di tali imposizioni tariffarie, oltre a quelli di altre imposte.

Dalla liberalizzazione economica ad oggi le tariffe doganali hanno subito una graduale riduzione delle aliquote, passando dal 350% del 1991 a livelli vicini al 12% negli ultimi anni. Le importazioni di beni capitali, prima soggette ad un'aliquota del 100%, sono ora gravate del 7,5-10%, con l'eccezione dei beni capitali destinati a progetti infrastrutturali e di quelli destinati alle SEZs, che godono di particolari agevolazioni. Non sono previste aliquote applicate all'importazione di attrezzature per progetti orientati all'esportazione. Di seguito è fornita una lista dei principali dazi applicati alle importazioni:

- **dazio doganale di base:** il budget del 2003-2004 ha introdotto un sistema per calcolare il dazio di base. Il sistema è costituito da tre livelli: 8%, 16% e 24%;
- **dazio antidumping:** tale dazio è pari al dazio interno applicato a merci simili prodotte in India e rappresenta una compensazione per la perdita di entrate causata dall'importazione di tali beni. L'aliquota massima su base ad valorem del dazio antidumping è del 16%;
- **dazio speciale (surcharge):** questo dazio addizionale, pari all'8% del dazio doganale di base, è entrato in vigore il 1° aprile 2000. Non è riscosso su oro, argento, greggio, petrolio e prodotti vincolati dalla World Trade Organization (d'ora in poi WTO);
- **dazio speciale addizionale:** tale dazio del 4% è imposto sulle merci importate allo scopo di parificare l'imposizione con le tasse gravanti sui prodotti locali (imposta sulle vendite/imposta locale).

In generale, chiunque intenda importare delle merci in India, deve controllare i livelli dei dazi con relativa frequenza, poiché questi possono essere soggetti a revisioni anche semestrali. I dati aggiornati possono essere richiesti presso il Dipartimento per le pubbliche relazioni del CBEC.

Per quanto riguarda la procedura burocratica che l'importatore deve intraprendere, l'ufficio preposto è l'Ufficio Imposte Dirette. Le merci importate vengono visionate da quest'ufficio e devono essere corredate dalla seguente documentazione:

- fattura pro-forma;
- certificato di origine delle merci;
- documenti speciali (come ad esempio il certificato di controllo di qualità e il certificato di analisi chimica per prodotti chimici e farmaceutici);
- polizza di carico (in caso di merci spedite via mare) / polizza di carico aerea (in caso di merci spedite per via aerea).

Nonostante l'elevato numero di addetti, i tempi dello sdoganamento tendono ad essere particolarmente lenti a causa di inefficienze e corruzione. Si consiglia pertanto all'operatore italiano di stabilire, prima dell'importazione, relazioni con importatori e spedizionieri qualificati per la puntuale consegna degli ordinativi.

## Principali restrizioni alle importazioni/esportazioni

### Restrizioni alle importazioni

Nel marzo 2001, il Ministero del Commercio e dell'Industria ha eliminato le ultime restrizioni quantitative alle importazioni sulla base degli accordi presi per l'ingresso nel WTO. La maggior parte dei prodotti sono ora importabili senza necessità di ottenere specifiche licenze dal Ministero. Vi sono però alcuni beni che possono essere importati soltanto previa autorizzazione da parte degli organi ministeriali. I principali sono:

- armi;
- uccelli;
- pesce;
- marmo;
- carta e carta stampata;
- sostanze dannose per l'ozono;
- alcuni tipi di sostanze chimiche ed esplosive pericolose;
- piante e semi;
- carne.

Vi sono poi prodotti quali il petrolio, il riso e il frumento la cui importazione è gestita direttamente da organi statali. Di altri prodotti quali oli e grassi animali, animali selvatici e avorio è tassativamente proibita l'importazione.

Infine, per proteggere i consumatori da prodotti importati di scarsa qualità, il Governo ha disposto che l'importazione di molti generi alimentari e dispositivi elettronici sia permessa soltanto nel caso in cui questi soddisfino gli standard di qualità minimi stabiliti dal Bureau of Indian Standards.

### Restrizioni alle esportazioni

Il Governo permette la libera esportazione dei beni, fatta eccezione per i seguenti:

- alcune categorie di beni soggette a licenze per l'esportazione (come fertilizzanti e auto d'epoca);
- beni di cui è proibita l'esportazione (carne di manzo, flora e fauna selvatiche e legno di alberi tropicali);
- petrolio e alcuni minerali e metalli, la cui esportazione è gestita da specifiche compagnie, come la Indian Oil e la Minerals and Metals Trading Corp.

Tutti i contratti di esportazione devono essere denominati in divise liberamente convertibili. Un commerciante che voglia esportare prodotti su cui sono applicate delle restrizioni deve inoltre dotarsi di un certificato di membership presso il Consiglio di promozione dell'export di competenza.

## CARATTERISTICHE DEL SISTEMA BANCARIO INDIANO E PRINCIPALI LINEE DI CREDITO PER IMPRESE ITALIANE OPERANTI IN INDIA

La prima parte del capitolo si propone di descrivere le linee principali del sistema bancario indiano. In particolare, ci si soffermerà sulle diverse tipologie di banche esistenti e sulla descrizione delle principali attività svolte dagli uffici di rappresentanza delle banche italiane presenti nel Paese. Nella seconda parte verranno invece elencate le principali fonti di credito a cui le imprese italiane che intendano condurre delle attività in India possono attingere.

### Il sistema bancario indiano

Il mercato finanziario indiano comprende il mercato dei capitali e quello monetario, mentre il sistema finanziario è costituito dalle istituzioni che operano sui mercati finanziari e dagli strumenti attraverso cui esse operano. La RBI è la suprema autorità monetaria e creditizia. Sebbene non abbia controllo e supervisione diretta sulle banche commerciali, essa svolge una serie di funzioni fondamentali:

- regola e supervisiona il sistema finanziario indiano;
- formula, conduce e monitora la politica monetaria del Paese;
- gestisce le riserve valutarie indiane;
- agisce come istituto di credito per il Governo centrale e per quelli degli Stati.

Il sistema bancario indiano è costituito da banche commerciali nazionali (cd. scheduled commercial banks), istituti di credito cooperativo cittadini e statali e banche rurali regionali. Le banche commerciali nazionali si suddividono a loro volta in:

- banche pubbliche;
- banche private;
- banche straniere.

Oltre alle banche, un'altra categoria di soggetti importanti del sistema finanziario indiano è rappresentata dalle cosiddette "compagnie finanziarie non bancarie" (Non-Banking Financial Companies – d'ora in poi NBFCs). In breve, esse sono compagnie che svolgono attività creditizia, pur non avendo lo status legale di un istituto bancario.

### Banche pubbliche

Si tratta del segmento dominante del sistema bancario. Esso comprende 28 banche, inclusa la State Bank of India (d'ora in poi SBI) e le sue sette sussidiarie, che insieme formano il gruppo bancario più grande del Paese. Le banche pubbliche controllano il 70% ca. dell'intero settore bancario e gestiscono il 90% delle filiali e degli sportelli presenti sul territorio indiano. Il Governo centrale è il maggior

azionista delle banche pubbliche e possiede più del 51% del capitale azionario di ciascuna.

Questi istituti sono vincolati a convogliare il 40% dei prestiti in settori ritenuti prioritari, come l'agricoltura e le piccole imprese, e un altro 12% ad imprese orientate all'esportazione.

Le principali banche pubbliche sono la SBI, la ICICI Bank, la Punjab National Bank e la Bank of India.

### Banche private

Questa categoria del sistema bancario è caratterizzata dalla presenza di 28 banche, delle quali 7 sono di recente fondazione e 21 di antica fondazione. Le banche più recenti stanno crescendo rapidamente, dal momento che negli ultimi anni si è assistito a numerosi casi di fusioni e acquisizioni (si ritiene che il trend sia destinato a continuare anche in futuro). Tuttavia, nonostante la crescita del settore, molte banche private mantengono ancora una forte connotazione regionale.

La RBI ha posto dei limiti per la partecipazione azionaria nelle banche private, tanto che nessun azionista può per legge possedere più del 5% del capitale azionario di uno di questi istituti.

### Banche straniere

Le banche straniere rappresentano un segmento piccolo ma molto dinamico e innovativo del settore. Sebbene la quota di mercato detenuta dagli istituti stranieri non superi il 9% del totale, essi giocano un ruolo importante nell'assistenza creditizia alle compagnie straniere che operano nel Paese. Inoltre, molte banche straniere hanno aumentato la portata delle proprie attività al punto da servire anche le imprese indiane (sia di grandi che di medie dimensioni).

A tutto il giugno 2008 si contavano 30 banche straniere attive in India attraverso 273 filiali. Ad esse vanno aggiunti altri 37 istituti stranieri dotati di uffici di rappresentanza nel Paese.

Tendenzialmente le banche straniere prendono in prestito a tassi simili a quelli applicati alle banche locali, ma il benchmark prime lending rate (ovvero il tasso applicato al debitore standard) è dell'1-3% più alto rispetto a quello che viene applicato alle banche pubbliche. Una banca straniera deve inoltre depositare un capitale di 25 mln./\$ al momento di aprire una filiale in India.

Le principali banche straniere presenti nel Paese sono le seguenti: Citibank (USA); Standard Chartered Bank (UK); HSBC (UK); ABN Amro Bank (Netherlands); Deutsche Bank (Germany).

### Le banche italiane presenti in India

Nel settore bancario indiano sono presenti sei istituti di credito italiani che, pur non avendo filiali operative sul territorio, possiedono degli uffici di rappresentanza. Si tratta di Unicredit - Banca di Roma, Intesa San Paolo, Banca Popolare di Vicenza, Banco Popolare di Verona e Novara, UBI Banca e Monte dei Paschi di Siena. La presenza italiana

è corroborata da una sussidiaria di Banca Sella (Sella Synergy I Ltd.) situata a Chennai e dall'ex ufficio di rappresentanza di BNL, banca acquisita da BNP Paribas.

Gli istituti italiani hanno siglato vari accordi di collaborazione con alcuni colossi indiani del settore e/o con istituzioni pubbliche. Solo per fare qualche esempio, il Banco Popolare di Verona e Novara ha firmato un MOU con il Governo del Gujarat, il quale ha promesso di garantire assistenza alle imprese italiane legate al Banco che vogliono intraprendere delle attività nel suddetto Stato; la Banca Popolare di Vicenza ha invece stretto un accordo con la SBI per l'offerta di servizi bancari e finanziari alle imprese italiane operanti in India e nel mercato asiatico in generale.

Sebbene gli uffici di rappresentanza abbiano un margine d'azione limitato rispetto alle filiali operative, diverse sono le funzioni a cui possono assolvere. Vengono elencate qui le principali:

- firma di accordi di tie-up con importanti banche indiane e gestione dei rapporti con banche locali (cd. correspondent banking);
- servizi di consulenza;
- assistenza bancaria in loco;
- segnalazione di opportunità commerciali;
- informazioni commerciali e finanziarie su aziende locali;
- partecipazione a eventi fieristici;
- emissione di lettere di credito;
- assistenza alle imprese per la ricerca di linee di credito.

### **Principali linee di credito per imprese italiane che operano in India**

#### **SIMEST**

La Società Italiana per le Imprese all'Estero (d'ora in poi SIMEST) attiva delle linee di credito al fine di fornire assistenza finanziaria a quelle imprese italiane che intendano operare sui mercati extraeuropei attraverso progetti di sviluppo commerciale, piuttosto che tramite investimenti diretti all'estero.

Per quanto riguarda i progetti di sviluppo commerciale, la SIMEST offre finanziamenti a tasso agevolato alle imprese intenzionate ad effettuare un investimento durevole, ovvero a garantirsi una presenza stabile e qualificata nel Paese di destinazione. Tale obiettivo può essere raggiunto attraverso l'insediamento di una struttura permanente nel Paese (ad esempio uno showroom o un ufficio di rappresentanza). Il programma per cui l'impresa richiede il finanziamento non deve avere una durata maggiore ai due anni e deve riguardare un solo Paese. Le spese finanziabili dalla SIMEST sono quelle relative alla costruzione

della sede, al funzionamento delle rappresentanze permanenti all'estero, alla conduzione di studi di mercato, alla promozione, alla pubblicità, ecc.

Il finanziamento può coprire al massimo l'85% delle spese globali previste dal programma e ogni azienda può ottenere finanziamenti per un solo progetto alla volta.

Per quanto riguarda il sostegno agli investimenti diretti all'estero, SIMEST si offre di partecipare per una durata non superiore agli otto anni al capitale sociale delle costituende imprese estere (per una percentuale massima del 25%).

La SIMEST ha anche sottoscritto un accordo di collaborazione con la West Bengal Industrial Development Corporation (d'ora in poi WBIDC), per mettere in contatto partner italiani e bengalesi interessati a costituire joint ventures nel Bengala occidentale.

#### **Il pacchetto "Go-India" per le PMI**

L'ABI, insieme a SACE e SIMEST e con il patrocinio del Ministero del Commercio Internazionale italiano, ha messo a punto nel 2007 "Go-India", un pacchetto integrato di servizi finanziari, assicurativi e consulenziali fatto su misura per le piccole e medie imprese italiane che intendono puntare sul mercato indiano. Sette banche italiane hanno aderito all'iniziativa mettendo a disposizione un plafond iniziale di 300 milioni di euro, che potrà aumentare grazie al coinvolgimento di un sempre maggior numero di banche. Si tratta di una linea di credito importante, considerato che gli investimenti italiani in India sono pari a 66 milioni di euro, circa un quinto del plafond.

Il pacchetto "Go-India" è composto da un servizio base, cioè il finanziamento bancario a medio-lungo termine assistito dalla parziale garanzia SACE, e da una serie di prodotti opzionali che l'impresa può chiedere in relazione alle sue specifiche esigenze.