



ESTRATTO

Ministero dello Sviluppo Economico

Dossier India

L'IMPRESA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI

ESTRATTO

La pubblicazione completa del presente dossier è disponibile ai seguenti links:

www.mincomes.it

www.sviluppoeconomico.gov.it

www.interprofess.it

www.india2011.it

a cura di



Interprofessionalnetwork

Dossier India

L'IMPRESA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI

a cura di



Ministero dello Sviluppo Economico

Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la
Promozione degli Scambi • Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione
www.mincomes.it • interpromo.seg@sviluppoeconomico.gov.it



Interprofessionalnetwork

www.interprofess.it • impresa@interprofess.it

Tutti i diritti sono riservati

I testi anche se curati con scrupolosa attenzione non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze; pertanto l'utente è tenuto a controllare l'esattezza e la completezza del materiale utilizzato.





Indice

Introduzione

<i>Paolo Romani</i> - MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO	pag. 04
<i>Giacomo Santefice di Monteforte</i> - AMBASCIATORE D'ITALIA A NEW DELHI	pag. 06
<i>Ferruccio Dardanello</i> - PRESIDENTE DI UNIONCAMERE	pag. 10

1. Overview Paese

1. Aspetti generali	4. Principali indicatori economici	pag. 17
2. Cenni storico – politici	5. Scambi commerciali	
3. Usi e costumi, cultura e abitudini		

2. Perché fare business in India

1. Caratteristiche del Sistema Paese	3. Focus settori missione	pag. 41
2. Principali settori economici	4. Conclusioni	

3. Strategie di ingresso

1. Il quadro generale di riferimento degli investimenti esteri	7. Diritto dell'economia	pag. 51
2. La politica industriale	8. Strutture solitamente utilizzate dagli investitori stranieri	
3. La licenza per lo svolgimento di attività industriali (industrial licensing)	9. Finanziamento dell'attività in India	
4. Nulla osta e autorizzazioni ambientali (environmental clearances)	10. Merger and Acquisitions	
5. Politiche economiche per l'investimento estero	11. Ristrutturazioni e Acquisizioni	
6. I controlli dei cambi	12. Scissione di imprese	
	13. Vendite di universalità	
	14. Riduzione del capitale	

4. Aspetti legali

1. Le società: forme giuridiche, costituzione e funzionamento	3. Tutela del Made in Italy e Desk Anticontraffazione	pag. 87
2. Marchi, brevetti e design	4. La risoluzione delle controversie	

5. Aspetti tributari

1. Aspetti generali del sistema tributario	6. Imposta sul valore aggiunto	pag. 105
2. Imposte indirette	7. Progetto di riforma: introduzione GST dal 2010	
3. Cenvat	8. Imposte dirette sulle persone giuridiche	
4. Service Tax	9. Imposte dirette sulle persone fisiche	
5. Central Sale Tax	10. Agevolazioni fiscali per gli investimenti esteri	

6. Il Ministero dello Sviluppo Economico per l'internazionalizzazione delle imprese

1. L'attività promozionale del MISE	2. Gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese	pag. 161
-------------------------------------	---	----------

7. Casi aziendali

1. Breton SpA	8. Guarniflon SpA	pag. 179
2. Brollo Siet Srl	9. Isagro SpA	
3. Edilmac	10. Lotto Sport Italia	
4. Faber SpA	11. Officine Maccaferri SpA	
5. Gefran SpA	12. Pavan Group	
6. Gruppo Carraro	13. Tessitura Monti India	
7. Gruppo Simplast	14. Veneta Cucine SpA	



Introduzione



Ministero dello Sviluppo Economico

La crisi internazionale ha ridisegnato in modo strutturale gli asset economici dei prossimi anni, spostando il volano della crescita verso i Paesi del Sud-Est. India, Cina, Russia e Brasile, per diversi motivi, stanno dando prova di essere realtà dinamiche e fortemente produttive. È dunque interesse di un grande Paese manifatturiero come l'Italia rafforzare i rapporti economici e commerciali con queste realtà. Tra queste spicca il caso indiano, con l'esecutivo di New Delhi che - a fronte di tanti segni negativi a livello globale - per il 2012 stima una crescita del prodotto interno lordo superiore all'8%. È per questo che il governo italiano ha organizzato una missione di Sistema con oltre 110 aziende che faranno tappa prima nella capitale New Delhi e poi a Chennai, città chiave dell'industria automobilistica.

L'India di oggi, con una popolazione di oltre un miliardo e duecentomilioni di persone è in grado di esprimere una domanda orientata verso le nuove necessità legate alla diversificazione dell'economia, alla modernizzazione dei sistemi produttivi infrastrutturali e dei servizi locali.

Per l'Italia, l'India rappresenta dunque un partner commerciale strategico, col quale sviluppare sinergie sia sull'onda della domanda crescente di beni di consumo di fascia alta che nell'ambito di quei settori, prodotti e know how, sui quali si focalizza la missione di sistema, che la struttura produttiva italiana è particolarmente in grado di fornire e nei quali sarebbe proficuo avviare una collaborazione.

Italia e India hanno negli ultimi anni consolidato e rafforzato le proprie relazioni, grazie anche alla similitudine dei propri sistemi imprenditoriali basati sulle piccole e medie imprese dotate di creatività e flessibilità.

La strategia promozionale sviluppata dal Ministero dello Sviluppo





Economico sul mercato indiano si è articolata così su molteplici settori: meccanica strumentale, tessile-abbigliamento, agro-alimentare, nuove tecnologie, cinematografia, design, gioielleria, arredamento e formazione, con l'apertura di centri specializzati per l'utilizzo di macchinari italiani.

In questa Missione di sistema, che segue a distanza di quasi due anni quella svolta dal governo con le regioni, l'attenzione sarà puntata su automotive, meccanica, infrastrutture ed energie rinnovabili.

L'obiettivo è quello di raccogliere i frutti della collaborazione avviata con successo nel dicembre del 2009, rendendo stabili e durature le relazioni commerciali sulla base delle priorità di sviluppo individuate dal governo indiano e degli interessi settoriali delle aziende coinvolte, proseguendo nell'impegno di diffondere e valorizzare l'immagine del Sistema Italia e delle caratteristiche ed eccellenze che esso può offrire al mondo.

Paolo Romani

Ministro dello Sviluppo Economico



Introduzione - I



Ambasciata d'Italia
a New Delhi

Nel ribilanciamento degli equilibri internazionali che hanno caratterizzato l'ultimo decennio, l'India ha saputo gradualmente conquistarsi un ruolo di potenza mondiale e di interlocutore politico ormai imprescindibile, grazie soprattutto al suo crescente peso economico.

Il mix che fa dell'India il paese con il secondo tasso di crescita al mondo si compone di alti tassi di risparmio e di investimento privato, una rapida crescita della forza lavoro, una forte domanda interna alimentata da una classe media in espansione, una costante crescita delle esportazioni, un surplus consolidato del conto capitale. Sono questi i fattori che hanno spinto il Governo indiano a fissare un obiettivo di crescita media complessiva del 9% del prodotto interno lordo nel documento preliminare del dodicesimo piano quinquennale 2012-2017.

È interessante notare come non siano solo Delhi - la capitale - e Mumbai - il principale centro finanziario - a trainare la crescita del Paese: cresce costantemente il Sud dell'India, una realtà spesso non sufficientemente nota, caratterizzata da grande vitalità economica, ottimi servizi ed infrastrutture, redditi elevati. Con un PIL complessivo di 300 miliardi di dollari, gli Stati del Sud - Tamil Nadu, Pondicherry, Andhra Pradesh, Karnataka, Kerala - contribuiscono per più del 22% al PIL indiano, assorbono il 23% degli investimenti e rappresentano circa il 28% dell'occupazione del Subcontinente. Il tasso di urbanizzazione è superiore a quello nazionale e le punte di eccellenza sono nei settori a più alto contenuto tecnologico, quali quello automobilistico, IT e delle biotecnologie, ma anche in ambiti più tradizionali come il tessile e conciario.

In questo contesto estremamente dinamico, le imprese italiane hanno dimostrato di saper rispondere con prontezza alla domanda





di “Made in Italy” e alle istanze di collaborazione articolate dal mondo imprenditoriale indiano. I dati parlano chiaro. L'Italia è attualmente, fra i paesi europei, il quarto partner commerciale dell'India. Nei primi cinque mesi del corrente anno l'interscambio bilaterale Italia-India ha registrato una crescita del 29,3%, in linea con il trend positivo del 2010, quando il valore dell'interscambio raggiunse i 7,2 miliardi di euro, superando addirittura i valori pre-crisi. Le esportazioni italiane verso il Subcontinente indiano sono aumentate del 21%, le importazioni dall'India del 36%. Tuttavia, le potenzialità dell'enorme mercato indiano rimangono in larga parte ancora da cogliere, se si considera che l'India cattura solo l'1% dell'intero export italiano.

Permangono peraltro nell'economia indiana alcune criticità, quali l'elevata dinamica inflattiva, le carenze infrastrutturali, un quadro burocratico non semplice, un deficit di bilancio attorno al 5% del PIL. Criticità alle quali il governo indiano intende far fronte attraverso una nuova stagione di riforme di “seconda generazione” che si sta aprendo in India - dopo quella delle liberalizzazioni degli anni '90 che aveva dato slancio soprattutto all'industria indiana dei servizi. Le riforme annunciate vanno dalla semplificazione fiscale ed abolizione delle barriere interstatali, all'apertura del settore *retail* agli investitori stranieri; dalla riforma della legislazione in materia di acquisizione dei terreni alla liberalizzazione del sistema pensionistico e assicurativo, alla deregolamentazione dei prezzi energetici. Si preannuncia, dunque, una nuova fase di sviluppo - in particolare per l'industria manifatturiera e per dare slancio alla redditività del settore agricolo - che punta a reimpostare la crescita del Paese secondo criteri di maggiore “inclusività” e “produttività”. Questa nuova stagione dovrebbe generare ulteriori significative opportunità di



collaborazione tra imprese italiane ed imprese indiane.

In questo quadro di grandi opportunità, ma anche di grandi cambiamenti si inserisce l'azione promossa dagli attori del "Sistema Italia", aperta dalla nuova stagione di visite istituzionali e missioni imprenditoriali avviata dalla fine del 2010 con la visita in Italia dell'allora Ministro indiano per il Trasporto su Strada, Kamal Nath, e proseguita nel corso del 2011. Ad inizio 2011 il Ministro indiano del Commercio e dell'Industria, Anand Sharma, ha visitato Roma e Milano, accompagnato da una qualificata delegazione di imprenditori guidati dal Presidente della Federazione Indiana delle Camere di Commercio e dell'Industria (FICCI). Da questi incontri con il Ministro degli Esteri Frattini e con il Ministro per lo Sviluppo Economico Romani, sono scaturiti immediati *deliverables*: l'individuazione dei settori strategici per il rafforzamento delle relazioni economiche bilaterali e l'avvio di un programma di iniziative mirate, con il pieno coinvolgimento di Confindustria. Sono poi seguite due missioni settoriali dedicate rispettivamente ad infrastrutture ed energia (marzo 2011) e al settore automotive (aprile 2011). Il Ministro indiano per l'Energia Shinde e il Ministro degli Esteri Krishna si sono recati in Italia in giugno.

La Missione di Sistema italiana in India in calendario ad inizio novembre, con tappe a New Delhi e Chennai, rappresenta dunque un punto di arrivo ma, al tempo stesso, un punto di partenza nel rafforzamento delle relazioni economiche bilaterali. Guidata dal Ministro degli Affari Esteri Frattini e dal Ministro per lo Sviluppo Economico Romani, insieme ai massimi vertici di Confindustria, la missione coinvolgerà una cospicua rappresentanza di imprese, alcune già operative in India. Essa si concentrerà nei settori chiave dell'automotive, infrastrutture e costruzioni, energie





convenzionali e non convenzionali, macchine utensili. Previsto anche un focus sulla piccola e media impresa, settore in cui l'Italia si presenta agli occhi indiani come partner privilegiato, e sull'industria della difesa.

Sono lieto di ricordare in questa sede il contributo fornito non solo dall'Ambasciata e dalla Rete Consolare in India, ma anche dalla Camera di Commercio Indo-Italiana, dall'Antenna ENIT a Mumbai e dall'Istituto Italiano di Cultura, chiamati a svolgere un ruolo chiave in una realtà come quella indiana, spesso ancora non sufficientemente conosciuta dalle nostre imprese e percepita come lontana e complessa.

Il 2011 si presenta, dunque, come un anno particolarmente significativo nelle relazioni tra Italia ed India, che mi auguro porterà, grazie allo sforzo sinergico di tutti gli attori del Sistema Italia, ad un vero e proprio salto di qualità nel partenariato economico indo-italiano.

Giacomo Sanfelice di Monteforte

Ambasciatore d'Italia a New Delhi



Introduzione - II



Con una popolazione che supera il miliardo e un tasso di crescita del PIL tra i più alti in assoluto (+8.0% nel 2009-2010, +8.6% nel 2010-2011 e +8.8% in 2011-12, secondo le stime più recenti) grazie alla crescita esponenziale della sua classe media e alla sempre maggiore apertura del Paese agli investimenti internazionali (l'India occupa oggi la 2° posizione nella classifica mondiale delle destinazioni che esercitano maggior attrattiva per gli IDE), quella indiana si sta confermando come una delle economie più dinamiche al mondo.

Oltre ai settori più maturi della meccanica e dell'automotive, in cui i grandi gruppi italiani hanno già consolidato la loro presenza nei rispettivi distretti industriali indiani, le aziende italiane guardano con grande interesse ai significativi investimenti programmati dal governo di Nuova Delhi in tre aree strategiche. In primo luogo le infrastrutture: il fabbisogno indiano per il loro sviluppo ammonta a oltre 750 miliardi di € per il periodo 2012-2017, che saranno reperiti per il 50% da capitale privato e saranno destinati al finanziamento di un ampio spettro di progetti. Seguono poi le tecnologie agroalimentari: nonostante l'India sia il 2° maggior produttore di frutta e verdura al mondo e la sua produzione costituisca l'8% di quella mondiale, il settore primario costituisce solo il 15% del PIL indiano e il 25-30% della frutta e della verdura è soggetto a deperimento e spreco a causa di pratiche di trattamento improprie e di infrastrutture per l'immagazzinamento inadeguate. Per risolvere alla radice il problema sono stati stanziati 16 miliardi di euro per il settore della trasformazione alimentare e il potenziamento della catena del freddo. Infine, sul fronte dell'energia, sono previsti investimenti da 1,5 i miliardi di € per incrementare di 14,050 MW la capacità energetica indiana attraverso l'utilizzo di energia eolica, idro-elettrica, biomasse e





solare. La possibilità di sfruttare appieno fonti naturali d'energia consentirebbe al Paese di raggiungere una drastica riduzione delle emissioni di anidride carbonica, una rapida elettrificazione dei villaggi dell'area rurale e di assicurarsi una quasi totale autosufficienza energetica. Si tratta di settori questi, in cui l'Italia vanta eccellenze a livello mondiale e che possono essere messe al servizio della grande crescita indiana.

Nonostante la crisi che in questi ultimi anni si è abbattuta su tutto il globo, il sistema produttivo italiano ha non solo saputo presidiare i mercati esteri più pregiati, ma è anche stato in grado di trovare nuovi sbocchi ai propri prodotti. La ricetta salutare seguita dalle imprese è stata quella di individuare (ed investire) su un felice connubio fatto, da una parte, di qualità e ricerca dell'eccellenza, dall'altra di flessibilità ed efficienza. Con questi ingredienti di base, oggi le nostre aziende affermano la loro competitività sui mercati internazionali non più limitati soltanto all'area comunitaria, ma estesi ad aree extraeuropee, inevitabilmente più difficili e rischiose. Il risultato è che i nostri dati dimostrano che l'Italia è il primo Paese del Vecchio continente, dopo la Germania, per presenza sui mercati extraeuropei, ed è il primo, dopo la Cina, per quantità esportata nei paesi emergenti.

I dati Istat di aprile scorso ci dicono che l'Italia è un Paese "debitore" nei confronti dell'India, visto che la bilancia commerciale è negativa, e che le esportazioni italiane verso questo vasto Paese rappresentano solo l'1% delle vendite estere nazionali. La nostra, quindi, è ancora una presenza esigua, ma nell'ultimo anno si sono registrate novità interessanti: rispetto ad aprile del 2010, le esportazioni italiane sono incrementate del 22,6%. Addirittura, nei primi due mesi del 2011, alcuni settori hanno registrato variazioni percentuali a tre cifre rispetto al



primo bimestre dell'anno scorso. Tra questi, molti comparti della meccanica, a cominciare dalle macchine per la formatura dei metalli (+115%), gli articoli in gomma (+186%), i componenti elettronici e le schede magnetiche (+160%), gli autoveicoli (+137%) ed altre ancora. Bene, anzi, benissimo direi, perché questo significa che il mercato indiano si sta aprendo alla conoscenza della qualità del Made in Italy nel suo complesso e ci sono insomma buone possibilità perché si possano instaurare proficui e duraturi rapporti di collaborazione economica tra i due Paesi.

D'altro canto, raggiungere questo continente vasto e in gran parte ancora inesplorato per le PMI italiane, richiede adeguati supporti per gli operatori, che hanno bisogno di punti di riferimento affidabili e sostegno nella loro attività. Fondamentale, insomma, è la rete di supporto alle imprese, rappresentata dalle 105 Camere di commercio italiane e da quella delle 75 Camere di commercio italiane all'estero, che sono delle vere "teste di ponte" per le imprese del Belpaese in tutti i mercati del mondo. È esattamente in quest'ottica di assistenza e servizio che la Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry, espressione del sistema camerale italiano, ha organizzato molteplici attività volte a supportare le aziende italiane in un mercato complesso, ma dalle ottime opportunità come quello indiano. La prima edizione della *Indo-Italian Business Conference* organizzata lo scorso mese di settembre, è stata una piattaforma di scambio di know-how e informazioni tra aziende italiane e indiane, e l'*Indo-Italian Club for Infrastructure & Building* (IICIB) si è ormai imposto come un punto di riferimento per tutte le aziende italiane interessate a entrare nel mercato indiano delle infrastrutture, dell'edilizia e materiali da costruzione.





La Missione di Sistema che visita il Subcontinente indiano in questi giorni, organizzata dal Ministero degli Affari Esteri, dal Ministero dello Sviluppo Economico, Confindustria, ABI e Unioncamere è la conferma del rinnovato interesse da parte delle istituzioni italiane nei confronti del gigante economico asiatico.

Ferruccio Dardanello

Presidente di Unioncamere





Capitolo Terzo

A cura di Interprofessional Network¹

03

STRATEGIE DI INGRESSO	
1	Il quadro generale di riferimento degli investimenti esteri
2	La politica industriale
3	La licenza per lo svolgimento di attività industriali (industrial licensing)
4	Nulla osta e autorizzazioni ambientali (environmental clearances)
5	Politiche economiche per l'investimento estero
6	I controlli dei cambi
7	Diritto dell'economia
8	Strutture solitamente utilizzate dagli investitori stranieri
9	Finanziamento dell'attività in India
10	Merger and Acquisitions
11	Ristrutturazioni e Acquisizioni
12	Scissione di imprese
13	Vendite di universalità
14	Riduzione del capitale

1. Il quadro generale di riferimento degli investimenti esteri

La liberalizzazione delle politiche economiche in India ha avuto inizio nel 1991, dopo che il Governo centrale indiano si è reso conto degli effetti negativi dei controlli sugli investimenti, sulle importazioni e sui tassi di cambio esteri. La svalutazione del tasso di cambio della Rupia (INR) nel luglio 1991 ha aperto la strada alla liberalizzazione delle poli-

tiche commerciali, industriali e degli investimenti stranieri.

1. LA POLITICA DI APERTURA DEL GOVERNO INDIANO

L'atteggiamento del Governo indiano nei confronti degli investimenti esteri è cambiato significativamente durante l'ultimo decennio: in precedenza consentiti unicamente in certi settori industriali e nel rispetto di speciali condizioni, sono stati liberalizzati

¹ Il presente contributo deriva da un lavoro di ricerca comune degli autori. La stesura dei paragrafi è tuttavia attribuibile a Carlo Mastellone, Pietro Mastellone, Carolina Ciardini e Giacomo Pailli per i paragrafi 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7 e a Gian Andrea Chiavegatti e Roberta Bonfanti per i paragrafi dal 3.8 al 3.14.



praticamente a tutti i livelli.

Attualmente le operazioni di investimento estero diretto (*Foreign Direct Investment – FDI*) effettuati da non-residenti in azioni/obbligazioni convertibili/azioni privilegiate di una società indiana – contrapposte sia alle operazioni di investimento di portafoglio (*Foreign Portfolio Investment*) che alle operazioni di semplice *trading* commerciale – sono liberamente ammesse virtualmente in tutti i settori di attività, incluso quello dei servizi, e possono arrivare fino al 100% della partecipazione societaria. Costituiscono un'eccezione l'investimento in quei determinati settori e attività per i quali la relativa politica di settore (*sectoral policy*) governativa vigente consente l'investimento estero unicamente entro una determinata quota di partecipazione al capitale di società indiane (inferiore quindi al 100%), e quei limitati settori o attività considerati strategici o particolarmente sensibili dove l'investimento estero è, invece, del tutto escluso.

I percorsi d'ingresso per l'investimento estero diretto (FDI) in India sono di due tipi:

- la procedura in via automatica (*automatic route*), che si svolge sotto la vigilanza e il controllo della *Reserve Bank of India* (RBI) – la Banca Centrale dell'India – alla quale il Governo indiano ha delegato specifici poteri in materia valutaria e di investimenti esteri;
- la procedura di autorizzazione governativa (*Government approval route*), la quale avviene tramite il *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB) – il dipartimento speciale del Governo indiano sotto il Ministero delle Finanze.

2. IL PANORAMA DEGLI ACCORDI INTERNAZIONALI

L'India è membro di tutti i principali network economici multilaterali, quali il Fondo Monetario Internazionale (IMF), la Banca Mondiale e la Banca Asiatica di Sviluppo (*Asian Development Bank*, ADB). L'India è altresì membro fondatore del GATT e dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO).

Si segnala, inoltre, che a oggi l'India non ha aderito alla Convenzione per il regolamento delle controversie relative agli investimenti tra Stati e cittadini di

altri Stati, adottata a Washington il 18 marzo 1965 (*ICSID Convention*).

3. L'ACCORDO BILATERALE ITALIA - INDIA DEL 1995 SULLA PROMOZIONE E PROTEZIONE DEGLI INVESTIMENTI

Nei rapporti tra India e Italia, la promozione e protezione degli investimenti è disciplinata da un apposito accordo bilaterale sulla promozione e protezione degli investimenti, sottoscritto a Roma il 23 novembre 1995, ratificato e reso esecutivo con L. 10 gennaio 1998, n. 12 (*Agreement between the Government of the Italian Republic and the Government of the Republic of India on the promotion and protection of investments*).

L'accordo ha l'obiettivo di creare le condizioni favorevoli a promuovere maggiori investimenti da parte di persone fisiche e giuridiche di un Paese nel territorio dell'altro, mediante la protezione reciproca di tali investimenti, intendendosi con tale locuzione ogni bene investito da un investitore italiano o indiano nell'altro Paese, in conformità con le leggi e i regolamenti del Paese nel cui territorio viene effettuato l'investimento (anche se effettuati prima dell'entrata in vigore dell'accordo) ed, in particolare, ma non esclusivamente:

- beni mobili e immobili, compresi diritti *in rem* su proprietà di terzi, quali ipoteche, vincoli o pegni;
- azioni, obbligazioni, partecipazioni azionarie o ogni altro strumento di credito, nonché titoli di Stato e titoli pubblici in genere sulla base delle rispettive leggi e regolamenti nazionali;
- crediti finanziari o qualsiasi altro diritto derivante da un contratto, avente un valore finanziario, nonché redditi reinvestiti relativi all'investimento iniziale;
- diritti di proprietà intellettuale e industriale, ivi compresi diritti d'autore, marchi commerciali, brevetti, design industriali, *know-how*, segreti commerciali, denominazioni commerciali e avviamento commerciale, in conformità con le





pertinenti leggi della relativa parte contraente;

- ogni diritto economico conferito per legge o per contratto, nonché ogni licenza e concessione, comprese quelle di prospezione, estrazione e commercializzazione di petrolio e altri minerali.

In base all'accordo, l'operatore italiano può contare in India su «*condizioni favorevoli*» per il proprio investimento, sull'impegno dell'India che al proprio investimento sarà sempre accordato un «*trattamento giusto ed equo*», con garanzia della «*piena protezione e sicurezza*» nel territorio indiano e che non dovranno essere in alcun modo applicate da parte delle autorità indiane «*misure ingiustificate o discriminatorie*».

Inoltre, è garantito il cd. *trattamento nazionale* ed è prevista la *clausola della nazione più favorita* (art. 4), per cui, nella prospettiva dell'operatore italiano, l'India ha assunto i seguenti obblighi in relazione agli investimenti provenienti dall'Italia:

- obbligo di accordare agli investimenti effettuati – ivi compresi la gestione, l'amministrazione, la manutenzione, l'uso, il godimento o la disposizione da parte degli investitori – un trattamento non meno favorevole di quello accordato agli investimenti dei propri investitori o agli investimenti di investitori di uno Stato terzo (art. 4.1.);
- obbligo di concedere agli investitori, anche in relazione ai redditi derivanti dai loro investimenti, un trattamento non meno favorevole di quello riservato agli investitori di uno Stato terzo (art. 4.2.);
- nel campo delle attività connesse con l'approvvigionamento, la vendita e il trasporto di materie prime e materiali lavorati, energia, combustibili e mezzi di produzione, nonché ogni relativa operazione ai sensi dell'Accordo, obbligo di concedere un trattamento non meno favorevole di quello riservato agli investimenti effettuati dai propri investitori o da investitori di uno Stato terzo (art. 4.4.);
- obbligo di adoperarsi al fine di facilitare l'entrata, il soggiorno, il lavoro e la circolazione nel proprio territorio dei cittadini italiani che svolgono attività connesse agli investimenti e

dei membri delle loro famiglie (art. 4.5.).

Particolare attenzione deve poi essere rivolta verso la specifica tutela in caso di nazionalizzazione o esproprio (art. 5), misure che non possono interessare gli investimenti (cd. *divieto di nazionalizzazione o esproprio degli investimenti*). L'unica eccezione a tale divieto si ha in presenza di misure non discriminatorie di applicazione generale che i Governi normalmente adottano al fine di regolamentare l'attività economica nei loro territori o a fini pubblici, in conformità con le leggi prive di caratteri discriminatori di quella parte, disposti dalle Autorità competenti, e – comunque – a fronte del «*pieno, effettivo e giusto risarcimento*» da corrispondersi senza indebito ritardo, e con l'espressa previsione del risarcimento per danni e perdite negli investimenti subiti a causa di guerre o di altre forme di conflitto armato, stati di emergenza nazionale, o disordini civili (art. 6).

È altresì garantito (art. 7) il rimpatrio degli investimenti e dei redditi (previo adempimento degli obblighi fiscali), tra i quali:

- capitali e capitali aggiuntivi, ivi compresi gli utili reinvestiti utilizzati per il mantenimento e l'accrescimento degli investimenti;
- i redditi di esercizio netti ivi compresi i dividendi, gli interessi, gli incrementi di capitali e gli altri utili proporzionalmente alla loro quota di partecipazione azionaria;
- rimborsi di prestiti, ivi compresi gli interessi relativi e gli investimenti;
- pagamento delle *royalties* o emolumenti per servizi nella misura in cui essi sono connessi agli investimenti;
- proventi derivanti dalla vendita totale o parziale delle azioni;
- proventi ricevuti dagli investitori in caso di liquidazione;
- remunerazioni corrisposte a cittadini italiani per prestazioni e servizi resi in relazione a un investimento effettuato in India.

L'Accordo prevede che le obbligazioni sopra descritte debbano adempiersi senza indebito ritardo – e in ogni caso entro sei mesi – ed essere pagate



in ogni valuta convertibile, al tasso di cambio di mercato applicabile alla data in cui l'investitore fa richiesta del relativo trasferimento.

È prevista da un'una apposita complessa norma (art. 9) la disciplina sulla composizione delle controversie tra investitori e parti contraenti oltre che sulla composizione delle controversie tra le parti contraenti Italia - India (art. 10).

In materia di legge applicabile (art. 11), viene precisata la prevalenza di eventuali norme, generali o specifiche (in forza di leggi nazionali o di obblighi derivanti dal diritto internazionale), in virtù delle quali gli investimenti effettuati dagli investitori di uno Stato abbiano diritto a un trattamento più favorevole di quello previsto dall'Accordo. Infine, si stabilisce che tutti gli investimenti dovranno essere regolati dalle disposizioni dell'Accordo e dalle leggi in vigore nel territorio dello Stato nel quale sono stati effettuati gli investimenti.

2. La politica industriale

Il programma governativo indiano di liberalizzazione e di riforme economiche mira a una rapida e consistente crescita del Paese, oltre che a un'integrazione armonica con il mercato globale. Al riguardo, le riforme in materia di politica industriale hanno ridotto l'ambito di applicazione del requisito delle licenze e autorizzazioni per lo svolgimento di attività industriali, rimosso restrizioni sull'investimento e lo sviluppo, oltre che facilitato l'accesso delle imprese indiane alla tecnologia estera e gli investimenti esteri diretti.

Nel 1948, subito dopo l'ottenimento dell'indipendenza, il Governo indiano introdusse la pratica delle risoluzioni di politica industriale (*industrial policy resolutions*) per rendere noto il proprio approccio finalizzato alla crescita e allo sviluppo industriale e, al contempo, sottolineando l'importanza per l'economia di assicurare una continua crescita della produzione e di garantirne l'equa distribuzione. Dopo l'adozione della Costituzione dell'India e la definizione degli obiettivi socio-economici, la politica industriale è stata interamente modificata e approvata

nel 1956, successivamente modificata dal Governo a mezzo di dichiarazioni (*Statements*, emanate nel 1973, 1977, 1980 e 1991), per poi essere costantemente aggiornata e modificata mediante emendamenti (*Amendments*).

3. La licenza per lo svolgimento di attività industriali (*industrial licensing*)

Con la progressiva liberalizzazione e *deregulation* dell'economia indiana, il requisito delle licenze amministrative per lo svolgimento di attività industriali (*industrial licensing*) è stato sostanzialmente ridotto. La competenza a concedere la licenza in oggetto spetta al *Secretariat for Industrial Assistance* (SIA), *Department of Industrial Policy and Promotion* (DIPP), *Ministry of Commerce and Industry*, ma attualmente la *industrial licence* per attività produttive è richiesta solamente nei seguenti casi:

- attività industriali per le quali è richiesta la cd. *licenza obbligatoria* (*compulsory industrial licensing*);
- produzione di articoli riservati alla piccola industria (*small scale sector*) da parte di imprese industriali di maggiori dimensioni (*non-small scale industrial units*);
- quando lo stabilimento industriale proposto è soggetto a restrizioni in relazione alla sua specifica ubicazione geografica.

Di seguito si analizzano nel dettaglio le tre predette categorie.

1. ATTIVITÀ INDUSTRIALI CHE RICHIEDONO LA "LICENZA OBBLIGATORIA"

Per svolgere le seguenti attività produttive è richiesta la concessione della cd. *licenza obbligatoria* (*compulsory industrial license*) ai sensi dell'*Industrial (Development & Regulation) Act, 1951*:





- distillazione e preparazione di bevande alcoliche;
- sigari, sigarette e prodotti sostitutivi del tabacco;
- tutti i tipi di apparecchiature elettroniche per le aerospaziali e destinate alla difesa;
- esplosivi industriali, compresi detonatori esplosivi, detonatori di sicurezza, polvere da sparo, nitrocellulosa e cerini;
- prodotti chimici pericolosi quali acido cianidrico e suoi derivati, fosgene e suoi derivati, isocianati e diisocianati di idrocarburo, non specificati altrove (per esempio: metil-isocianato).

2. PRODUZIONE DI ARTICOLI RISERVATI ALLA PICCOLA INDUSTRIA (SMALL SCALE INDUSTRIES, SSI)

Le imprese industriali di dimensione maggiore della cosiddetta *small-scale industries* possono produrre articoli riservati alla piccola impresa solo previo rilascio di apposita licenza per attività industriale. Un'impresa industriale ricade sotto la definizione di "piccola impresa" se l'investimento di capitale negli impianti e macchinari non supera i 10 milioni di INR (pari a circa € 150.000,00). Le *small scale units* possono produrre qualsiasi articolo e sono esenti da restrizioni riguardanti l'ubicazione delle stesse. La produzione di alcune categorie di prodotti (quali prodotti di carta, legno, vetro e ceramiche, prodotti termoplastici, etc.) è riservata dal Governo indiano esclusivamente al settore delle cd. *small-scale industries*. A livello pratico, alla data del luglio 2010, erano solamente 20 gli articoli la cui produzione era appannaggio esclusivo del settore della piccola impresa. Nonostante tale limitazione, la produzione di questi articoli può essere concessa anche agli operatori industriali di dimensioni maggiori che richiedano e ottengano una specifica licenza per attività industriale.

L'investimento diretto nelle piccole imprese è sottoposto a una politica industriale particolare. In generale, la partecipazione societaria in una impresa piccola o artigianale da parte di un altro soggetto, di nazionalità indiana o estera, è limitata a una percen-

tuale del 24% del capitale sociale: infatti, se la quota di capitale detenuta da terzi supera la soglia del 24%, l'unità industriale perde il connotato di "piccola impresa" e deve dunque procurarsi una licenza industriale per poter operar nel mercato. Per quanto attiene specificatamente al FDI, qualora il superamento della soglia del 24% fosse dovuto all'apporto di capitale di provenienza estera, l'operazione dovrà essere autorizzata dal Governo indiano (in aggiunta all'obbligo di richiedere la licenza industriale). Inoltre, requisito necessario per la concessione della licenza industriale è che almeno il 50% della produzione sia destinato all'esportazione.

3. RESTRIZIONI SULL'UBICAZIONE GEOGRAFICA DELLO STABILIMENTO INDUSTRIALE

Le imprese industriali sono libere di scegliere dove situare i propri stabilimenti. La licenza per attività industriale è richiesta solamente qualora il luogo prescelto si trovi in un raggio di 25 km dal perimetro urbano di una delle 23 città che hanno una popolazione di almeno 1 milione di abitanti in base al censimento del 1991. Queste città sono le aree urbane di Greater Mumbai, Kolkata, Delhi, Chennai, Hyderabad, Bangalore, Ahmedabad, Pune, Kanpur, Nagpur, Lucknow, Surat, Jaipur, Kochi, Coimbatore, Vadodara, Indore, Patna, Madurai, Bhopal, Visakhapatnam, Varanasi e i perimetri del comune di Ludhiana.

Le restrizioni all'ubicazione non si applicano (con conseguente esenzione dalla licenza per attività industriale) nei seguenti casi:

- se lo stabilimento industriale viene costruito in una zona classificata come "area industriale" prima del 25 luglio 1991;
- in presenza di prodotti elettronici, software e stampa di computer e ogni altra attività che possa essere classificata come "attività industriale non-inquinante".

Naturalmente, l'ubicazione degli stabilimenti industriali è soggetta ai vigenti piani regolatori e ai regolamenti in materia di destinazione di uso di ter-



reni e in materia ambientale.

4. ADEMPIMENTI PER LE IMPRESE ESENTI DALLA LICENZA PER LO SVOLGIMENTO DI ATTIVITÀ INDUSTRIALE

Le imprese industriali esenti dalla concessione della licenza per lo svolgimento di attività industriale sono unicamente tenute a depositare un cosiddetto "promemoria dell'imprenditore industriale" (*Industrial Entrepreneur Memorandum, IEM*) secondo il modulo prescritto, presso il *Secretariat for Industrial Assistance (SIA)*, *Government of India*.

5. LICENZA PER LA PROSECUZIONE DELL'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE (CARRY ON BUSINESS, COB)

Ove a causa di un incremento del proprio giro di affari una piccola impresa superi il limite dell'investimento prescritto per le *small scale units* (INR 10 milioni, pari a circa € 150.000,00), l'impresa dovrà munirsi di una licenza per la prosecuzione dell'attività (*Carry on Business, COB*), basata sul volume di affari più elevato degli ultimi tre anni. Non è fissato alcun obbligo di esportazione sulla capacità produttiva per la quale è concessa la licenza COB.

Tuttavia, in caso di ulteriore incremento della propria capacità produttiva oltre quella prevista dalla licenza COB, per poter proseguire la propria attività, l'impresa dovrà ottenere la concessione della *industrial license* vera e propria.

4. Nulla osta e autorizzazioni ambientali (*environmental clearances*)

Per dare corso a un progetto industriale ricadente in una delle varie categorie di attività elencate nelle "comunicazioni" (*notifications*) emanate via via dagli organi governativi, occorre che l'impresa ottenga tutti i nulla osta e le autorizzazioni richiesti dalla legge sia in materia di controllo dell'inquinamento che in materia ambientale (*environmental clearances*). L'elenco include complessi petrolchimici, raffinerie petrolifere, cemento, impianti di energia termica, prodotti farmaceutici all'ingrosso (*bulk drugs*), fertilizzanti, tinture, carta, etc.

Tuttavia, se il progetto prevede un investimento inferiore a INR 1 miliardo (pari a circa € 15 milioni), le *environmental clearances* non sono necessarie, salvo che si tratti della produzione di pesticidi, medicinali all'ingrosso e prodotti farmaceutici, amianto e prodotti dell'amianto, stabilimenti integrati per la produzione di vernici, progetti minerari, progetti turistici di certe dimensioni, strade asfaltate nelle aree dell'Himalaya, distillerie, tinture, fonderie ed elettrolaccatura/galvanostegia.

La creazione di impianti industriali in certe aree considerate ecologicamente a rischio (per esempio: Aravalli Range, aree costiere, Doon Valley, Dahanu, etc.) è regolata da specifiche "linee guida" emanate dal Ministero dell'ambiente e delle foreste.

Gli impianti industriali per i quali non è richiesto l'ottenimento delle suddette autorizzazioni e nulla osta ambientali devono comunque ottenere il rilascio di due certificati denominati «*consent to establish*» e «*consent to operate*» da parte dei competenti organismi preposti al controllo dell'inquinamento (*Pollution Control Boards*).





5. Politiche economiche per l'investimento estero

1. I DUE PERCORSI DI INGRESSO DELL'INVESTIMENTO ESTERO DIRETTO (FDI)

Come ricordato in apertura del presente capitolo, vi sono due procedure o percorsi di ingresso per effettuare un investimento estero diretto in India. Con la procedura in via automatica (*automatic route*) l'investitore estero o la società indiana non necessitano dell'approvazione da parte della *Reserve Bank of India* (RIB) né del Governo indiano. Diversamente, nel caso della procedura di autorizzazione governativa (*Government approval route*), è richiesta una preventiva approvazione da parte del *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB).

1.1 La procedura in via automatica

All'investitore estero che effettua una operazione di investimento diretto seguendo la procedura di ingresso in via automatica, non sarà richiesta alcuna autorizzazione governativa ma sarà sufficiente notificare l'operazione valutaria alla RBI, tramite un operatore bancario autorizzato (la banca tramite la quale viene effettuata l'operazione valutaria). Ricevuta notizia dell'operazione valutaria prospettata, la RBI sarà tenuta a verificare l'osservanza dei termini per la comunicazione e delle norme e dei regolamenti vigenti, registrandone i dati in caso di esito positivo della verifica; in caso negativo, la RBI ha poteri di accertamento e sanzione e segnala, se del caso, che l'operazione ricade tra quelle per le quali è richiesta l'autorizzazione governativa. Più specificamente:

- in caso di investimento diretto consistente nella operazione di acquisizione della partecipazione azionaria in una società indiana da

parte di una società estera mediante emissione di nuove azioni, effettuata in base alla *automatic route*, l'operazione valutaria (bonifico estero in entrata) va comunicata alla RBI entro 30 giorni tramite una banca autorizzata per conto della società indiana. Inoltre, entro 30 giorni dall'emissione delle nuove azioni, va effettuata una seconda comunicazione alla RBI (mediante modulistica, Form FC-GPR etc.), accompagnata da una valutazione del pacchetto azionario a cura di un commercialista iscritto al relativo albo (*chartered accountant*) e un certificato del *secretary* della società;

- se, anziché nell'emissione di nuove azioni, l'investimento diretto consiste nella operazione di acquisizione di azioni esistenti, le comunicazioni debbono essere effettuate dall'investitore estero (sempre tramite una banca indiana autorizzata, mediante modulistica, Form FC-TRS).

Come sopra menzionato, in alcuni limitati settori è consentito ricorrere alla procedura in via automatica solo per investimenti esteri diretti rientranti entro una certa quota massima di partecipazione al capitale di società indiane, dovendosi invece fare ricorso alla preventiva autorizzazione governativa nel caso in cui tali quote vengano superate.

Per un elenco dei settori e delle attività nei quali è consentito l'investimento estero diretto tramite la *automatic route*, dell'indicazione della eventuale quota massima di partecipazione consentita, nonché per le relative "altre condizioni", si veda la Tabella 1 riportata successivamente.

Nei settori e nelle attività non elencati nella tabella, e per i quali l'investimento estero non sia del tutto escluso (vedi paragrafo seguente), è consentito effettuare un FDI tramite la procedura in via automatica e senza quote massime di capitale sociale (quindi, anche il 100%).

1.2 La procedura di autorizzazione governativa

La procedura di autorizzazione governativa viene effettuata tramite il *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB), ed è richiesta nei seguenti casi:

- per investimenti diretti in alcuni limitati settori o attività (si veda la Tabella 1) per i quali è sempre



richiesta l'autorizzazione governativa a prescindere dalla quota di partecipazione, per esempio l'attività di estrazione mineraria, il settore del tè o quello della diffusione radiotelevisiva; in alcuni casi sono anche previste delle quote massime di investimento estero;

- in altri settori e attività, quando la partecipazione societaria supera la quota massima posta dalla stessa tabella per l'*automatic route*, come per esempio nel settore delle telecomunicazioni o per l'investimento nei servizi aerei di trasporto non di linea, charter e cargo.

La Tabella 1 specifica anche le condizioni speciali per ogni singolo settore o attività trattati.

L'autorizzazione governativa da parte del *Secretariat for Industrial Assistance (SIA)/FIPB* è richiesta, inoltre, se trattasi dell'investimento estero di una quota superiore al 24% del capitale sociale di un'impresa che produce articoli riservati alla piccola impresa (*small scale sector*).

A prescindere dal percorso di ingresso richiesto, gli investimenti esteri diretti sono consentiti virtualmente in tutti i settori e attività, salvo i seguenti specifici settori e attività nei quali invece gli investimenti esteri sono del tutto esclusi:

Settori:

- gioco d'azzardo e scommesse (inclusa l'apertura di un casinò);
- lotterie (incluse lotterie governative o su iniziativa privata, anche online);
- attività o settori non aperti all'investimento a opera di privati, quali l'energia atomica;
- vendita al dettaglio (salvo la vendita al dettaglio di prodotti monomarca).

Attività:

- attività di *chit fund* (un particolare schema di risparmio praticato in India);
- società *nidhi* (la *nidhi company* è una società cooperativa non bancaria avente a oggetto attività finanziaria rivolta esclusivamente ai soci);
- produzione di sigari, sigarette, tabacco o di surrogati del tabacco;
- settore immobiliare o costruzioni di fattorie;

- commercio di diritti di sviluppo trasferibili (*transferable development rights*, TDRs);
- trasporto ferroviario (a eccezione dei sistemi di trasporto rapido di massa).

Si precisa che:

- il *Secretariat for Industrial Assistance (SIA)*, *Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP)*, *Ministry of Commerce and Industry*, ha la funzione di fornire uno sportello unico per assistenza alle iniziative imprenditoriali, facilitazione agli investitori esteri, trattamento delle pratiche per le quali occorre l'autorizzazione governativa, assistenza a imprese e investitori nella realizzazione di progetti;
- il *Foreign Investment Promotion Board (FIPB)*, *Department of Economic Affairs, Ministry for Finance*, ha la funzione di accelerare la crescita del settore industriale e incrementare il flusso in entrata di investimenti esteri diretti in India, fornire supporto istituzionale adeguato, procedure trasparenti e linee guida per la promozione degli investimenti, gestire le pratiche di proposte di investimenti esteri che non seguono la via di ingresso automatica.

È previsto che SIA e FIPB, pur facendo capo a due diversi ministeri, operino in stretto collegamento per quanto riguarda la valutazione di proposte di investimento estero: una proposta la cui valutazione ricade sotto la competenza del FIPB, va infatti depositata presso il SIA che, effettuato un esame preliminare, trasmette il fascicolo al FIPB per la successiva trattazione.





TABELLA 1 - POLITICA SPECIFICA DI SETTORE PER GLI INVESTIMENTI ESTERI DIRETTI (FDI) IN INDIA

Gli investimenti esteri diretti nei settori e nelle attività sotto indicati sono consentiti fino alla quota massima di partecipazione societaria specificata, secondo la procedura di ingresso applicabile, purché siano rispettate le altre condizioni riportate a margine.

Per i settori e le attività non inclusi nell'elenco, la partecipazione societaria è ammessa senza quote massime e si applica sempre la procedura di ingresso "automatica", purché siano rispettate le vigenti disposizioni (rules & regulations) di settore.

Settore N.	Settore/Attività	Quota massima di partecipazione societaria	Procedura d'ingresso	Altre condizioni
AGRICOLTURA E ALLEVAMENTO				
1	a) Floricoltura; Orticoltura; Coltivazione di vegetali e funghi in condizioni controllate; b) Sviluppo delle sementi; c) Allevamento di animali; Piscicoltura, Acquacoltura; d) Servizi collegati all'agricoltura ed a settori affini. NB: sono esclusi investimenti esteri in altri settori e attività dell'agricoltura	100%	In via automatica	Alle società che operano nel settore delle sementi o dei vegetali geneticamente modificati si applicano ulteriori condizioni, quali l'obbligo di rispettare specifiche norme di legge (contenute nell' <i>Environment (Protection) Act</i>) e la necessaria approvazione da parte di alcuni comitati governativi (<i>Genetic Engineering Approval Committee</i> e <i>Review committee on Genetic Manipulation</i>). Per l'importazione di organismi geneticamente modificati debbono essere rispettate le condizioni dettate nelle comunicazioni (<i>Notifications</i>) effettuate dal Governo indiano ai sensi del <i>Foreign Trade (Development and Regulation) Act</i> , 1992.
2	Settore del tè, compresa la piantagione di tè NB: sono esclusi investimenti esteri in altri settori e attività di piantagione	100%	Autorizzazione FIPB (<i>Foreign Investment Promotion Board</i>)	Dismissione del 26% del capitale in favore di un partner indiano privato o pubblico entro 5 anni e preventiva approvazione del governo statale interessato in caso di qualsiasi cambiamento futuro di destinazione di uso del terreno.
INDUSTRIA MINERARIA				
3	Esplorazione ed estrazione di diamanti, pietre preziose, oro, argento e altri minerali (escluso il titanio).	100%	In via automatica	Regolato dal <i>Mines & Minerals (Development & Regulation) Act</i> , 1957
4	Estrazione del carbone e della lignite per la consumazione vincolata di progetti energetici, ferro e acciaio, produzione di cemento e altre attività qualificate permesse dal <i>Coal Mines (Nationalization) Act</i> , 1973.	100%	In via automatica	Si applicano le norme del <i>Coal Mines (Nationalization) Act</i> , 1973.



5	Stabilimenti di lavorazione del carbone (lavaggio o taglio) a condizione che la società non venda il prodotto lavorato nel mercato aperto ma si limiti a riconsegnarlo alle imprese che hanno fornito la materia prima.	100%	In via automatica	---
6	Estrazione e separazione mineraria, minerali di titanio e minerali grezzi, lavorazione e attività integrate. NB: sono esclusi investimenti esteri per l'estrazione di "sostanze prescritte" elencate nella <i>Government of India notification</i> No. S.O. 61 (E) datata 18.1.2006 del Dipartimento per l'Energia Atomica.	100%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le regolamentazione di settore, il <i>Mines and Minerals (Development & Regulation) Act, 1957</i> e le seguenti condizioni: i) gli impianti di lavorazione sono costituiti all'interno dell'India assieme al trasferimento di tecnologia; ii) l'eliminazione degli scarti durante la separazione minerale deve essere effettuata in accordo con le disposizioni previste dall' <i>Atomic Energy Regulatory Board quali l'Atomic Energy (Radiation Protection) Rules, 2004</i> e l' <i>Atomic Energy (Safe Disposal of Radioactive Wastes) Rules, 1987</i> .
MANIFATTURA				
7	Manifattura di prodotti riservati alle piccole e medie imprese (<i>Micro and Small Enterprises, MSEs</i>)	vario	Autorizzazione FIPB oltre il 24%	L'investimento diretto nei settori manifatturieri riservati alle piccole e medie imprese è soggetto a limiti di settore, procedure di autorizzazione e altri regolamenti di settore. Qualsiasi investimento eccedente il 24% del capitale da parte di una società estera che non rientri nella qualifica di MSE necessita dell'autorizzazione FIPB e di una licenza industriale emessa ai sensi dell' <i>Industries (Development & Regulation) Act, 1951</i> . Tale licenza è soggetta ad alcune condizioni generiche e alla condizione specifica che la società estera si impegni a esportare una quota minima pari al 50% della produzione annuale di beni riservati alle MSE.
DIFESA				
8	Settore della difesa	26%	Autorizzazione FIPB	Soggetto al rilascio di una licenza ai sensi dell' <i>Industries (Development & Regulation) Act, 1951</i> rilasciata dal Dipartimento per le politiche e la promozione industriale (DIPP), facente capo al Ministero del Commercio e dell'Industria, previa consultazione con il Ministero della Difesa (il procedimento impiega una media di 10 settimane). L'investimento estero e il rilascio della necessaria licenza sono soggetti a numerose condizioni: il richiedente deve essere una società o associazione indiana; la gestione della società o associazione deve essere affidata alla componente indiana, la quale deve detenere la maggioranza del Consiglio di Amministrazione; i Consiglieri delegati devono essere residenti in India; i dirigenti della società o associazione devono fornire informazioni dettagliate al Governo indiano, il quale si riserva il diritto di verificare le credenziali, la storia e le condizioni economiche anche degli altri collaboratori stranieri e dei promoter indiani;





				<p>benché non vi sia alcun requisito di capitalizzazione minima dell'investimento, il DIPP ne verifica l'adeguatezza agli obiettivi industriali prefissati; i trasferimenti di capitale tra investitori non residenti in India sono soggetti a un periodo di blocco di 3 anni e alla previa approvazione da parte del FIPB e del Governo.</p> <p>La concessione della licenza non rappresenta un impegno del Governo per l'acquisto dei prodotti militari. Vengono in certa misura resi disponibili dei programmi di acquisizioni pianificate (che, tuttavia, tendono a favorire l'acquisizione di manufatti militari prodotti dalle industrie pubbliche).</p> <p>Vi sono anche limitazioni per quanto riguarda la ricerca e lo sviluppo di tecnologie militari e la vendita di prodotti militari ad altri stati, nonché l'obbligo di prevedere misure di sicurezza degli stabilimenti che vengono verificate periodicamente dalle agenzie governative preposte.</p>
ENERGIA				
9	<p>a) Produzione e trasmissione di energia elettrica prodotta in centrali idroelettriche o termiche a carbone, lignite, petrolio o gas;</p> <p>b) Produzione e distribuzione di energia elettrica da fonte rinnovabile;</p> <p>c) Distribuzione di energia elettrica a utenti privati, industriali e commerciali;</p> <p>d) Commercio di energia.</p> <p>NB: è escluso l'investimento estero nel settore dell'energia atomica</p>	100%	In via automatica	---
SERVIZI				
AVIAZIONE CIVILE				
10	Aeroporti			
a.	Nuovi progetti	100%	In via automatica	Si applicano le disposizioni di settore comunicate dal Ministero dell'aviazione civile
b.	Progetti esistenti	100%	Autorizzazione FIPB oltre il 74%	Si applicano le disposizioni di settore comunicate dal Ministero dell'aviazione civile
11	Trasporto aereo compresi voli di linea nazionali per passeggeri; voli non di linea; voli charter; voli cargo; servizi di elicottero e idrovolante			
a.	Servizi aerei di trasporto di linea/ nazionali	49% - FDI; 100% - per investimenti di indiani non residenti (NRIs)	In via automatica	È vietata la partecipazione, diretta o indiretta, da parte di compagnie aeree straniere. Si applicano anche le disposizioni di settore.



b.	Servizi aerei di trasporto non di linea, voli charter e voli cargo	74% - FDI; 100% - per investimenti di indiani non residenti (NRIs)	In via automatica fino al 49%; autorizzazione FIPB tra il 49 e il 74%	È vietata la partecipazione, diretta o indiretta, da parte di compagnie aeree straniere nelle compagnie aeree non di linea e charter. Le compagnie aeree straniere possono partecipare al capitale netto delle compagnie che operano su voli cargo. Si applicano anche le disposizioni di settore.
c.	Servizi di elicottero/idrovolante che richiedono l'autorizzazione del <i>Directorate General Civil Aviation</i> (DGCA)	100%	In via automatica	Le compagnie aeree straniere possono partecipare al capitale netto delle imprese che operano nelle compagnie di elicotteri e idrovolanti. Si applicano anche le disposizioni di settore.
12	Altri servizi del settore dell'aviazione civile			
a.	Servizi di gestione a terra	74% - FDI; 100% - per investimenti di indiani non residenti (NRIs)	In via automatica fino al 49%; autorizzazione FIPB tra il 49 e il 74%	Si applicano le disposizioni di settore ed è richiesta l'autorizzazione di sicurezza.
b.	Imprese di manutenzione e riparazione; istituti di addestramento di volo; e istituti di addestramento tecnico	100%	In via automatica	---
SOCIETÀ DI RISTRUTTURAZIONE				
13	Società di ristrutturazione aziendale	49% (solo FDI)	Autorizzazione FIPB	Laddove ogni singolo investimento ecceda il 10% del capitale netto, devono essere rispettate le disposizioni della sezione 3(3) (f) del <i>Securization and Reconstruction of Financial Assets and Enforcement of Security Interest Act, 2002</i> .
SOCIETÀ BANCARIE				
14	Settore privato	74% (FDI+FII) Entro questo limite l'investimento FII (Foreign Institutional Investor) non deve eccedere il 49%.	In via automatica	Si applicano le linee guida della RBI sulla costituzione di sedi secondarie/filiali di banche straniere.
14	Settore pubblico	20% (FDI+FII)	In via automatica	Si applicano i <i>Banking Companies (Acquisition & transfer of Undertakings) Acts, 1970 e 1980</i> .
TELECOMUNICAZIONI				
15	Diffusione radiotelevisiva			
a.	Radio FM	20%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida comunicate dal Ministero.
b.	Network via cavo	49%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le <i>Cable Television Network Rules, 1994</i> comunicate dal Ministero dell'informazione e della diffusione radiotelevisiva.





c.	Satellitare (Direct-To-Home)	49% (FDI+ NRI + FII) Entro questo limite, la componente di FDI non deve eccedere il 20%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida del Ministero dell'informazione e della diffusione radiotelevisiva.
d.	Network <i>Headend-In-The-Sky</i> (HITS)	74% (FDI+FII)	In via automatica fino al 49%; autorizzazione FIPB tra il 49 e il 74%	---
e.	Creazione di installazioni hardware quali up-linking, HUB, etc.	49% (FDI + FII)	Autorizzazione FIPB	Si applica la <i>Policy di Up-linking</i> comunicata dal Ministero dell'informazione e della diffusione radiotelevisiva.
f.	Collegamento in up-linking di una stazione televisiva di notizie e attualità	26% (FDI + FII)	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida del Ministero dell'informazione e della diffusione radiotelevisiva.
g.	Collegamento in up-linking di una stazione televisiva che non si occupa di notizie e attualità	100%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida del Ministero dell'informazione e della diffusione radiotelevisiva.
h.	Tutti gli altri servizi di telecomunicazione	74%	In via automatica fino al 49% Autorizzazione FIPB oltre il 49%	---
ALTRI SERVIZI				
16	Società operanti nei mercati di <i>futures</i> relativi alle materie prime	49% (26% FDI + 23% FII)	Autorizzazione FIPB	Si applica il <i>Forward Contracts (Regulation) Act, 1952</i> . Le acquisizioni di FII devono essere limitate al solo mercato secondario. Si applicano le disposizioni delle competenti <i>Authorities</i> di regolamentazione.
17	Progetti di sviluppo edilizio, compresi alloggi, locali commerciali, resort, istituzioni educative, attrezzature ricreative, infrastrutture a livello cittadino e regionale, cittadine. NB: il FDI non è concesso per la mera gestione di affari immobiliari	100%	In via automatica	Si applicano alcune condizioni aggiuntive, comprendenti: a. una capitalizzazione minima di USD 10 milioni per le società interamente controllate e di USD 5 milioni per le joint venture. I fondi dovranno essere apportati entro sei mesi dall'inizio dell'attività della società; b. l'area minima da sviluppare in ciascun progetto deve essere pari a 10 ettari in caso di sviluppo di nuclei abitativi provvisti di servizi, a 50.000 m ² in caso di progetti di sviluppo edilizio o ad una qualsiasi di queste misure in caso di progetto misto.
18	Servizi di corriere espresso	100%	Autorizzazione FIPB	---
19	Imprese di infrastrutture nei mercati azionari e obbligazionari come borse valori, società di deposito titoli, società di <i>clearing</i>	49% (26% FDI + 23% FII)	Autorizzazione FIPB	Le acquisizioni da parte di FII devono essere limitate al solo mercato secondario. Si applicano le disposizioni delle competenti <i>Authorities</i> di regolamentazione.



20	Società di informazioni commerciali (<i>Credit Information Companies</i> – CIC)	49% (FDI+FII) Entro questo limite, l'investimento di FII non deve eccedere il 24%	Autorizzazione FIPB	All'investimento estero nelle CIC si applica il <i>Credit Information Companies (Regulation) Act</i> , 2005. Si applicano le disposizioni delle competenti Authorities di regolamentazione.
21	Parchi industriali in fase di costruzione e già realizzati	100%	In via automatica	Le condizioni applicabili per i progetti di sviluppo edilizio non trovano applicazione purché siano rispettate le seguenti condizioni: i) i parchi siano costituiti da almeno 10 unità, nessuna delle quali occupi più del 50% dell'area stanziabile; ii) la percentuale minima dell'area da stanziare per l'attività industriale non sia inferiore al 66% dell'intera area stanziabile.
22	Assicurazione	26%	In via automatica	È necessario il rilascio di una licenza da parte dell' <i>Insurance Regulatory & Development Authority</i>
23	Società finanziarie non bancarie (NBFC)			
i) ii) iii) iv) v) vi) vii) ix) x) xi) xii) xiii) xiv) xv) xvi) xvii) xviii)	Merchant banking Finanziamento Servizi di gestione del Portofoglio Servizi di consulenza per gli investimenti Consulenza finanziaria Intermediazione in titoli Gestione delle attività Servizio di custodia Factoring Agenzie di rating Leasing & Finanziamento Finanziamento edilizio Intermediazione di cambio Attività di carta di credito Attività di cambio Micro credito Credito rurale	100%	In via automatica	Si applicano: a. le norme sulla capitalizzazione minima di società finanziarie non bancarie basate su capitale – USD 0,5 milioni da versare in anticipo per FDI fino al 51%; USD 5 milioni da versare in anticipo per FDI superiori al 51% e fino al 75%; e USD 50 milioni dei quali USD 7,5 da versare in anticipo e il saldo in 24 mesi, per FDI oltre il 75% e fino al 100%. b. le norme sulla capitalizzazione minima di società finanziarie non bancarie non basate su capitale (USD 0,5 milioni). c. Gli investitori esteri possono costituire filiali operative al 100% senza la condizione di dover smobilizzare almeno il 25% del proprio capitale netto verso entità indiane, purché vengano apportati USD 50 milioni, senza alcuna restrizione riguardante il numero di filiali operative e senza l'apporto di capitale supplementare. d. 2 o più NBFC operanti in regime di joint venture investimento estero fino al 75% potranno anch'esse costituire filiali per altre attività di NBFC a condizione che anche le filiali soddisfino il requisito del capitale minimo in entrata applicabile. e. Rispetto delle linee guida della <i>Reserve Bank of India</i> .
24	Settore del Petrolio e dei Gas naturali			
a.	Raffinazione di petrolio operata da società statali (PSUs - <i>Public Sector Undertakings</i>)	49%	Autorizzazione FIPB	È vietata la cessione o diluizione della partecipazione azionaria locale in società statali esistenti.





b.	Altro rispetto alla raffinazione, compresi studi di mercato e formulazioni; investimenti o finanziamenti; creazione di infrastrutture per la commercializzazione nel settore del petrolio e dei gas naturali; attività di esplorazione di nuovi giacimenti.	100%	In via automatica	Si applicano le disposizioni di settore del Ministero del Petrolio e dei Gas naturali.
25	Media della carta stampata			
a.	Pubblicazione di giornali e periodici che trattano di notizie e attualità (comprese le edizioni indiane di riviste straniere)	26%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida comunicate dal Ministero dell'Informazione e della diffusione radiotelevisiva (<i>Ministry of Information & Broadcasting</i>) il 4 dicembre 2008.
b.	Pubblicazione di giornali scientifici/ riviste specializzate/ periodici	100%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida riportate nel Comunicato stampa 3 (2007 Series) datato 19 aprile 2007.
c.	Pubblicazione di edizioni fac-simile di giornali e periodici stranieri	100%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida comunicate dal <i>Ministry of Information & Broadcasting</i> il 31 marzo 2006. L'investitore estero che propone l'investimento diretto (FDI) deve essere il proprietario della testata straniera. La pubblicazione di edizioni fac-simile di giornali o periodici stranieri può essere eseguita solo da società registrate o costituite in India ai sensi del <i>Companies Act, 1956</i> .
26	Commercio			
a.	Commercio all'ingrosso/ <i>cash & carry</i>	100%	In via automatica	
b.	Commercio elettronico (<i>E-commerce</i>)	100%	In via automatica	Limitato al commercio B2B tramite piattaforma elettronica. È esclusa la vendita di prodotti al dettaglio.
c.	Marketing di prova degli articoli per i quali una società ha l'autorizzazione per la fabbricazione	100%	Autorizzazione FIPB	A condizione che l'approvazione al marketing di prova sia per un periodo di due anni e che l'investimento per la creazione di attrezzature per la produzione cominci simultaneamente al marketing di prova.
d.	Vendita al dettaglio di prodotti mono marca	51%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida per il FDI nel commercio del <i>Department of Industrial Policy & Promotion</i> . NB: Questo tipo di investimento rappresenta un'eccezione al generale divieto di investimento estero diretto (FDI) nella attività di vendita al dettaglio.
27	Satelliti – Collocazione e operatività	74%	Autorizzazione FIPB	Si applicano le linee guida del <i>Department of Space/ ISRO</i> .

Fonte: Consolidated Circular No. 1/2011 (D/o IPP F. No. 5(1)/2011-FC) datata 31 marzo 2011, emanata dal Ministry of Commerce & Industry, Department of Industrial Policy & Promotion, intitolata "Consolidated FDI Policy"



1.3 Investimento estero di portafoglio

Agli investitori istituzionali stranieri (*Foreign Institutional Investors*, FII) iscritti presso la *Securities and Exchange Board of India* (SEBI) e ai cittadini indiani non-residenti (*Non-resident Indians*, NRIs), è consentito acquistare azioni e obbligazioni convertibili emesse da società indiane in base allo "schema" dell'investimento di portafoglio (*Portfolio Investment Scheme*, PIS). Gli investitori istituzionali stranieri devono registrarsi presso la SEBI e osservare i regolamenti valutari della *Reserve Bank of India* (RBI).

La registrazione come *Foreign Institutional Investors* è consentita in relazione a fondi pensione stranieri, fondi comuni di investimento, trust di investimento (*investment trusts*), società di gestione patrimoniale, compagnie di assicurazione o riassicurazione, società fiduciarie e società di gestione di portafogli azionari o ai loro rappresentanti.

I *Foreign Institutional Investors* registrati presso la SEBI possono negoziare tutti i tipi di contratti derivati approvati dalla RBI/SEBI sulle borse riconosciute in India, alle condizioni di collocamento e ai margini prescritti di volta in volta dalla RBI/SEBI, così come le stipulazioni relative alle garanzie collaterali secondo le indicazioni della *Reserve Bank of India*. Ai *Foreign Institutional Investors* è, inoltre, accordata la possibilità di investire in titoli negoziati nei mercati primari e secondari dell'India in base allo Schema PIS. I suddetti titoli comprendono azioni, obbligazioni, garanzie, quote di fondi comuni di investimento, strumenti derivati e titoli governativi.

Al fine di regolamentare gli investimenti dei FII, le linee guida FII e i regolamenti RBI pongono determinati limiti di investimento. Tali restrizioni non trovano applicazione in caso di investimenti effettuati da FII tramite fondi offshore, certificati di titoli in custodia globale (*Global Depositary Receipts*, GDRs), certificati di titoli in custodia americani (*American Depositary Receipts*, ADRs) od obbligazioni convertibili in Euro.

Oltre agli enti che sono qualificabili come FII, anche altri investitori stranieri possono registrarsi come *sub-accounts*, e sono classificati in:

- fondi di investimento e istituzioni collettivi;
- fondi proprietari;
- società e persone fisiche straniere.

1.4 Certificati di titoli in custodia americani (*American Depositary Receipts*) e certificati di titoli in custodia globale (*Global Depositary Receipts*)

I certificati di titoli in custodia (*Depositary Receipts*, DR) sono titoli negoziabili emessi fuori dall'India da parte di una banca depositaria, per conto di una società indiana, rappresentativi delle partecipazioni azionarie della società e denominati in rupie indiane, tenuti in deposito da parte di una banca depositaria in India. I DR sono negoziati sulle borse negli USA, Singapore, Lussemburgo, etc.

I DR che vengono quotati e negoziati sui mercati statunitensi sono conosciuti come Certificati di titoli in custodia americani (*American Depositary Receipts*, ADRs), mentre quelli quotati e negoziati altrove sono conosciuti come Certificati di titoli in custodia globale (*Global Depositary Receipts*, GDRs). Nel contesto indiano, i DR sono trattati alla stregua di investimenti esteri diretti (FDI).

Le società indiane possono procurarsi riserve di valuta straniera all'estero mediante l'emissione di ADR/GDR, in conformità con lo "schema" per l'emissione di obbligazioni convertibili e azioni ordinarie in valuta straniera (*Scheme for Issue of Foreign Currency Convertible Bonds and Ordinary Shares*), attraverso il cd. meccanismo dei certificati di titoli in custodia (*Depositary Receipt Mechanism*) del 1993 e le linee guida diffuse periodicamente dal Governo indiano.

Una società può emettere ADR/GDR se è autorizzata a emettere azioni a persone residenti fuori dall'India in base allo Schema sugli investimenti esteri diretti (*FDI Scheme*). Qualora una emissione di ADR/GDR o di obbligazioni convertibili in valuta straniera (*Foreign Currency Convertible Bonds*, FCCBs) da parte di una società renda probabile l'aumento dei limiti di investimento consentiti per l'investimento estero diretto in base al percorso di ingresso automatico (*automatic route*), o qualora tale investimento sia effettuato in forma di progetto che necessiti dell'autorizzazione governativa, questa deve essere ottenuta.

1.5 Investimento tramite azioni privilegiate/obbligazioni convertibili

Gli investimenti esteri tramite azioni privilegiate convertibili/obbligazioni convertibili sono trattati alla stregua di investimenti esteri diretti (FDI). È





possibile effettuare tali investimenti sia attraverso la *automatic route* che la *Government approval route* a seconda della politica di settore (*sectoral policy*) e delle linee guida (*guidelines*). Le azioni privilegiate e le obbligazioni non necessariamente convertibili in azioni (*equity shares*) sono trattate come prestiti commerciali esterni (*External Commercial Borrowings*, ECB) e devono conformarsi alle relative linee guida (ECB *guidelines*) emesse periodicamente dalla *Reserve Bank of India*.

6. I controlli dei cambi

1. LA POLITICA DEI CAMBI

La legge sulla gestione dei cambi del 1999 (*Foreign Exchange Management Act*, FEMA) regola il mercato dei cambi in India. Prima dell'introduzione di questa legge, il mercato dei cambi era regolato dalla RBI attraverso l'*Exchange Control Department*, dalla legge sulla regolamentazione dei cambi del 1947 (*Foreign Exchange Regulation Act*, FERA).

In seguito al conseguimento dell'indipendenza dal Regno Unito nel 1947, fu introdotto il FERA come misura temporanea per la regolamentazione del flusso in entrata di capitale straniero. Con lo sviluppo economico e industriale, tuttavia si avvertì l'esigenza di gestire la valuta estera e, conseguentemente, fu varato il FEMA.

2. OPERAZIONI CORRENTI (CURRENT ACCOUNT TRANSACTIONS)

La Rupia indiana (INR) è interamente convertibile per quanto riguarda operazioni correnti di pagamento. Ciò implica che la valuta estera è liberamente accessibile ai residenti indiani per rimesse a fronte di transazioni correnti per molteplici scopi, quali viaggi all'estero, istruzione all'estero, trattamenti medici all'estero, etc., ma non per specifiche spese per le quali è richiesta l'approvazione della *Reserve Bank of India*.

3. OPERAZIONI DI CAPITALE (CAPITAL ACCOUNT TRANSACTIONS)

Le operazioni di capitale di un soggetto possono essere classificate come segue:

- operazioni di un soggetto residente in India;
- operazioni di un soggetto non residente in India.

Le operazioni specificatamente consentite a soggetti non residenti in India includono:

- l'acquisizione e il trasferimento di proprietà immobiliari in India;
- garanzie da parte di tali soggetti in favore di una persona residente in India;
- importazione ed esportazione di valuta o banconote verso o dall'India;
- depositi tra un soggetto residente in India e un soggetto non residente in India;
- conti in valuta estera in India di una persona non residente in India;
- rimesse verso l'estero di capitali indiani di un soggetto non residente in India.

Di seguito riportiamo le principali disposizioni relative al rimpatrio di valuta estera per determinati scopi.

4. RIMPATRIO DI CAPITALE

In via generale, è consentito il rimpatrio di capitale straniero investito in India insieme al relativo apprezzamento di capitale, previo pagamento delle tasse e imposte applicabili, in caso di investimenti autorizzati sul principio del rimpatrio o effettuati attraverso la procedura in via automatica (*automatic route*).

5. ROYALTIES E LUMP SUMS PER KNOW-HOW TECNICO

Alle società indiane è consentito effettuare pagamenti verso l'estero di somme a titolo di compensi fissi forfetari (*lump sums*) e di *royalties* a fronte di contratti trasferimento di tecnologia (*Foreign Technical Collaboration Agreements*).



6. COMPENSI PER PRESTAZIONI DI CONSULENZA TECNICA

È altresì consentito alle società indiane l'assunzione di servizi di consulenza da parte di personale tecnico straniero e di effettuare pagamenti a titolo di corrispettivo per detta consulenza tecnica a determinate condizioni, ma indipendentemente dalla durata della permanenza del personale tecnico sul territorio indiano.

7. DIVIDENDI

I profitti e i dividendi conseguiti in India sono rimpatriabili previa corresponsione delle tasse e imposte applicabili. Non occorre alcuna autorizzazione da parte della *Reserve Bank of India* per effettuare i pagamenti in questione, che devono tuttavia avvenire in conformità a determinate condizioni specifiche. Attualmente, i dividendi distribuiti sono esenti da imposte a carico del beneficiario, posto che la tassazione avviene in capo alla società che li distribuisce (*dividend distribution tax*).

8. ALTRI PAGAMENTI

Non occorre la previa autorizzazione per il pagamento di profitti realizzati da sedi secondarie (*branch offices*) in India di società straniere – diverse da banche – verso le sedi amministrative e di direzione centrali localizzate fuori dall'India. Le rimesse dei proventi della liquidazione della sede secondaria indiana di una società straniera sono consentite, ancorché soggette all'autorizzazione della *Reserve Bank of India*. Inoltre, sono consentiti svariati tipi di pagamenti per determinati articoli, compresi regali, riparazioni di macchinari importati, manutenzione e spese legali, purché entro certi limiti.

9. PRESTITI COMMERCIALI ESTERNI (EXTERNAL COMMERCIAL BORROWINGS)

Per prestiti commerciali esterni (*External Commercial Borrowings*, ECB) si intendono prestiti commerciali quali mutui bancari, linee di credito di acquirenti o di fornitori, strumenti garantiti (quali titoli a tasso variabile e obbligazioni a tasso fisso) forniti da finanziatori non-residenti, aventi una scadenza media di almeno 3 anni. Gli ECB possono essere effettuati sia tramite la via di ingresso della procedura in via automatica (*automatic route*) che tramite la procedura di autorizzazione governativa (*Government approval route*).

9.1 La procedura in via automatica

Le condizioni alle quali gli ECB sono concessi attraverso la procedura in via automatica sono relative ai seguenti elementi:

- mutuatari qualificati (*eligible borrowers*);
- finanziatori accreditati (*recognized lenders*);
- importi e scadenze;
- utilizzazioni finali consentite;
- utilizzazioni finali non consentite.

Mutuatari qualificati (*eligible borrowers*)

Sono idonei a ottenere gli ECB: gli enti costituiti in forma societaria, compresi quelli operanti nel settore alberghiero, ospedaliero e informatico – registrate ai sensi del *Companies Act*, 1956, a eccezione degli intermediari finanziari, quali banche, istituzioni finanziarie (FI), società finanziarie per l'edilizia (HFCs) e società finanziarie non bancarie (NBFCs). Al contrario i suddetti prestiti non possono essere concessi a persone fisiche, a trust né a organizzazioni senza fini di lucro.

Le unità industriali situate nelle aree economiche speciali (*Special Economic Zones*, SEZ) possono ottenere gli ECB per le proprie esigenze, ancorché nel rispetto di certe condizioni.

Sono idonee a usufruire degli ECB anche le organizzazioni non governative (*Non-government organizations*, NGOs) che si occupano di attività di micro finanza, nel rispetto di certe condizioni.





Finanziatori accreditati (recognized lenders)

Ai "mutuatari qualificati" di cui sopra è consentito ottenere gli ECB da parte di finanziatori internazionalmente accreditati quali: banche internazionali, mercati finanziari internazionali, istituzioni finanziarie multilaterali (quali IFC, ADB, CDC, etc.), agenzie di credito all'esportazione, fornitori di attrezzature, società straniere con le quali sussistono rapporti di collaborazione, e titolari stranieri di azioni (a eccezione dei c.d. *erstwhile OCBs - Overseas Corporate Bodies*, società straniere controllate almeno al 60% da cittadini indiani non-residenti e costituite prima del 16 settembre 2003).

Per essere qualificato come "finanziatore accreditato" attraverso la procedura di ingresso in via automatica, il «titolare straniero di azioni» deve detenere una quota di capitale interamente versato nella società mutuataria non inferiore alle seguenti:

- per prestiti commerciali esterni (ECB) fino a USD 5 milioni – capitale minimo interamente versato del 25% detenuto direttamente dal mutuuario;
- per prestiti commerciali esterni (ECB) superiori a USD 5 milioni – capitale minimo interamente versato del 25% detenuto direttamente dal mutuuario e rapporto debiti-capitale non eccedente 4:1 (cioè l'ECB proposto non deve essere quattro volte superiore alla partecipazione azionaria diretta straniera).

Importi e scadenze

È consentito a tutte le società (tranne quelle operanti nei settori alberghiero, ospedaliero e informatico) ricorrere a prestiti commerciali esterni (*External Commercial Borrowings*, ECB) fino a un massimo di USD 500 milioni o equivalente durante un esercizio finanziario.

Alle società operanti nel settore dei servizi (cioè i settori alberghiero, ospedaliero e informatico) è consentito ricorrere a prestiti commerciali esterni (ECB) fino a un massimo di USD 100 milioni o equivalente in un esercizio finanziario, per far fronte a spese di capitale in valuta straniera e/o in Rupie indiane, per finalità ammesse. Le somme ricevute a titolo di ECB non possono essere utilizzate per l'acquisizione di terreni.

Alle organizzazioni non governative (NGOs) impe-

gnate nelle attività di micro-finanza è consentito ricorrere a ECB fino a un massimo di USD 5 milioni suo equivalente in un esercizio finanziario. Una banca di gestione autorizzata e designata deve assicurare che al momento del *drawdown* l'esposizione al rischio di cambio da parte del mutuuario sia pienamente coperta (*hedged*) per evitare perdite. ECB fino a USD 20 milioni o equivalente in un esercizio finanziario sono consentiti con una scadenza media minima di 3 anni.

ECB superiori a USD 20 milioni o equivalente e fino a USD 500 milioni o equivalente devono prevedere una scadenza media minima di 5 anni.

ECB fino a USD 20 milioni o equivalente possono avere un'opzione di call/put purché la scadenza media minima di 3 anni sia trascorsa prima dell'esercizio dell'opzione di call/put.

Utilizzazioni finali consentite

È consentito ricorrere a prestiti commerciali esterni (*External Commercial Borrowings*, ECB) per le seguenti finalità:

- per l'investimento (ad esempio l'importazione di merci e macchinari necessari alla produzione, *capital goods*, così come classificati dal DGFT nel *Foreign Trade Policy*, nuovi progetti, modernizzazione o espansione di unità produttive esistenti) nei settori immobiliare, industriale (incluse piccole e medie imprese), delle infrastrutture e in specifici settori dei servizi (quali i settori alberghiero, ospedaliero e informatico) in India. Per "settore delle infrastrutture" si intendono i seguenti settori: energia, telecomunicazioni, ferroviario, strade compresi i ponti, porti e aeroporti, parchi industriali, infrastrutture urbane (progetti di fornitura di acqua, impianti igienici e rete fognaria), minerario, raffinazione ed esplorazione, impianti refrigerati per l'immagazzinamento e la conservazione di prodotti agricoli e loro derivati, prodotti marini e carni (incluse le attività di pre-refrigerazione a livello delle fattorie);
- per investimenti esteri diretti in *joint-ventures* (JVs) e società interamente controllate (*wholly owned subsidiaries*, WOSs), nel rispetto delle vigenti linee guida sugli investimenti esteri diretti in India;



- nell'ambito del programma governativo di privatizzazione (*disinvestment*) di partecipazioni azionarie di società statali, per la prima fase di acquisizione di tali partecipazioni azionarie e anche nella seconda fase obbligatoria di offerta pubblica;
- per il pagamento di autorizzazioni (*licenses/permits*) per il settore telefonia mobile, il cd. *3G spectrum*;
- per prestiti a gruppi di auto-sostegno o per il micro-credito o per l'attività di micro-finanza (cd. *prestiti d'onore*), inclusa la capacità ricettiva (*capacity building*) da parte di organizzazioni non governative impegnate in attività di micro-finanza;
- le società finanziarie per le infrastrutture (*Infrastructure Finance Companies, IFCs*), ossia le società finanziarie non bancarie (*Non Banking Finance Companies, NBFCs*) qualificate come IFCs dalla *Reserve Bank of India* (RIB), possono avvalersi degli ECB, inclusi gli ECB residui, fino al 50% dei fondi posseduti. Tale possibilità deve essere finalizzata al prestito al settore dell'infrastruttura come definito dalle politiche sugli ECB ed è soggetta al rispetto della normativa prescritta dalla circolare emanata dal DNBS (DNBS.PD.CCNo.168 / 03.02.089 / 2009-10 del 12 febbraio 2010) e alla copertura (*hedging*) del rischio di cambio valutario.

Utilizzazioni finali non consentite

Non è consentito ricorrere a prestiti commerciali esterni (*External Commercial Borrowings, ECB*) per i seguenti fini:

- per operazioni di credito attive (*on-lending*) o investimenti sul mercato finanziario o per l'acquisizione di una società (o parte di essa) in India da parte di una società straniera;
- nel settore della proprietà immobiliare;
- per capitale circolante (*working capital*), scopi aziendali generali e il rimborso di prestiti in Rupie indiane attivi.

9.2. La procedura di autorizzazione (*approval route*)

Le condizioni alle quali gli ECB sono concessi attraverso la procedura di autorizzazione governativa

sono relative ai seguenti elementi:

- mutuatari qualificati;
- finanziatori accreditati;
- importo e scadenza;
- utilizzazioni finali consentite;
- utilizzazioni finali non consentite.

Mutuatari qualificati

Le seguenti tipologie di domande per prestiti commerciali esterni (*External Commercial Borrowings, ECB*) sono coperte dalla procedura di autorizzazione governativa:

- le operazioni di credito attive della Banca di importazione ed esportazione indiana (*Export-Import Bank of India*) per finalità specifiche sono sottoposte a una valutazione caso per caso;
- per le banche e le istituzioni finanziarie che hanno partecipato al pacchetto di ristrutturazione del settore tessile o dell'acciaio approvato dal Governo è prevista un'autorizzazione a ricorrere a prestiti commerciali esterni (ECB) fino all'importo del loro investimento nel pacchetto, previa determinazione da parte della RBI su base prudenziale. Eventuali ECB ricevuti per tale scopo saranno detratti dall'importo al quale hanno diritto;
- ECB con una scadenza minima di 5 anni in media corrisposti a società finanziarie non bancarie (*Non-Banking Financial Companies, NBFCs*) da parte di istituzioni finanziarie multilaterali, istituzioni finanziarie regionali di buona reputazione, agenzie ufficiali di credito all'esportazione e banche internazionali, allo scopo di finanziare l'importazione di attrezzature infrastrutturali per il leasing a progetti di infrastrutture;
- le Società finanziarie per le infrastrutture (*Infrastructure Finance Companies, IFCs*), ossia le società finanziarie non bancarie (*Non Banking Finance Companies, NBFCs*) qualificate come IFCs dalla *Reserve Bank of India* (RIB), che intendano avvalersi degli ECB, inclusi gli ECB residui, oltre il limite del 50% dei fondi posseduti, debbono seguire la procedura di autorizzazione governativa. Tale possibilità deve essere finalizzata al prestito al settore dell'infrastruttura come definito dalle politiche sugli





ECB ed è soggetta al rispetto della normativa prescritta dalla circolare emanata dal DNBS (DNBS.PD.CCNo.168 / 03.02.089 / 2009-10 del 12 febbraio 2010) e alla piena copertura (*hedging*) del rischio di cambio valutario;

- obbligazioni convertibili in valuta straniera (*Foreign Currency Convertible Bonds, FCCBs*) emesse a società finanziarie per l'edilizia che soddisfano i seguenti criteri minimi: il patrimonio netto minimo dell'intermediario finanziario durante i precedenti tre anni non deve essere inferiore a INR 5 miliardi; la quotazione sulla borsa di Bombay (*Bombay Stock Exchange*) o la borsa nazionale (*National Stock Exchange*); il taglio minimo delle obbligazioni convertibili in valuta straniera è di USD 100; la richiedente deve presentare lo scopo/il piano di utilizzazione dei fondi;
- veicoli societari costituiti per uno scopo specifico (*Special Purpose Vehicles*), o qualsiasi altro ente notificato dalla *Reserve Bank of India*, costituiti per finanziare esclusivamente società/progetti di infrastrutture, vengono trattati alla stregua di una istituzione finanziaria e gli ECB a queste entità saranno trattati con la procedura di autorizzazione;
- società cooperative multinazionali aventi a oggetto attività produttive, che soddisfano i seguenti requisiti: solvibilità finanziaria della società cooperativa, e presentazione di un bilancio aggiornato e oggetto di auditing;
- alle imprese di sviluppo in zone economiche speciali (*Special Economic Zone, SEZ*) è consentito ricorrere agli ECB per fornire le SEZ di infrastrutture, come previsto nella vigente politica degli ECB, cioè: energia, telecomunicazioni, ferrovie, strade compresi ponti, porti e aeroporti, parchi industriali, infrastrutture urbane (fornitura di acqua, impianti igienici e rete fognaria) ed estrazione mineraria, raffinerie ed esplorazioni, impianti refrigerati per l'immagazzinamento e la conservazione di prodotti agricoli e loro derivati, prodotti marini e carni (incluse le attività di pre-refrigerazione a livello delle fattorie);
- alle società che operano nel settore dei servizi quali quello alberghiero, ospedaliero o infor-

matico è consentito ricorrere agli ECB oltre il valore di USD 100 milioni per esercizio finanziario;

- le società che, avendo violato la vigente politica degli ECB, sono sotto indagine da parte della *Reserve Bank of India* e/o della Direzione per l'Attuazione (*Directorate of Enforcement*) possono ricorrere agli ECB solo attraverso la procedura di autorizzazione;
- le ipotesi che non rientrano nell'ambito della procedura automatica e che rispettano i requisiti del periodo di scadenza.

Finanziatori accreditati

I "mutuatari qualificati" possono ottenere gli ECB da parte di:

- fonti internazionali riconosciute quali: banche internazionali, mercati finanziari internazionali, istituzioni finanziarie multilaterali (quali la *International Finance Corporation, IFC*, la *Asian Development Bank, ADB*, etc.), agenzie di credito all'esportazione, fornitori di attrezzature, società straniere con le quali sussistono rapporti di "collaborazione", e titolari stranieri di titoli stranieri di azioni (a eccezione dei cd. *erstwhile OCBs - Overseas Corporate Bodies*, pre-esistenti al 16.09.2003);
- titolari stranieri di azioni (*foreign equity holders*), qualora il capitale minimo interamente versato detenuto direttamente dal finanziatore estero sia del 25% ma il rapporto tra l'ECB e il capitale ecceda 4:1 (cioè l'ECB proposto è quattro volte superiore alla partecipazione azionaria diretta straniera).

Importo e scadenza

Alle società che operano nel settore dei servizi quali quello alberghiero, ospedaliero o informatico è consentito ricorrere agli ECB oltre il valore di USD 100 milioni per esercizio finanziario, al fine di effettuare spese in INR o in altre valute nell'ambito delle utilizzazioni finali consentite. I ricavi degli ECB non possono essere però utilizzati per l'acquisto di proprietà fondiarie.

Alle società in generale è consentito ricorrere agli ECB per un importo ulteriore di USD 250 milioni con scadenza media superiore ai 10 anni di me-



dia attraverso la procedura di autorizzazione, oltre al limite esistente di USD 500 milioni tramite la procedura in via automatica, durante un esercizio finanziario. Anche gli altri criteri per gli ECB quali l'utilizzazione finale, il finanziatore accreditato etc., devono essere rispettati. Il pagamento anticipato e le opzioni di *call/put* non sono consentiti per tale tipo di ECB prima del termine di 10 anni.

Utilizzazioni finali consentite

È consentito ricorrere a prestiti commerciali esterni (ECB) per i seguenti fini:

- investimento (quali l'importazione di merci e macchinari necessari alla produzione (*capital goods*, così come classificati dal DGFT nel *Foreign Trade Policy*), nuovi progetti, modernizzazioni/espansione di unità produttive esistenti, nei settori immobiliare, industriale (incluse piccole e medie aziende), delle infrastrutture e in specifici settori dei servizi (quali i settori alberghiero, ospedaliero e informatico) – in India. Per “settore delle infrastrutture” si intendono i seguenti settori energia, telecomunicazioni, ferroviario, strade compresi i ponti, porti e aeroporti, parchi industriali, infrastrutture urbane (progetti di fornitura di acqua, impianti igienici e rete fognaria) e minerario, raffinazione ed esplorazione, impianti refrigerati per l'immagazzinamento e la conservazione di prodotti agricoli e loro derivati, prodotti marini e carni (incluse le attività di pre-refrigerazione a livello delle fattorie);
- investimenti esteri diretti in joint venture (JV) e società interamente controllate (*wholly owned subsidiaries*, WOS), nel rispetto delle vigenti linee guida sugli investimenti diretti esteri in India;
- pagamento da parte di mutuari qualificati delle autorizzazioni (*licenses/permits*) per il settore telefonia mobile (il cd. *3G spectrum*) che abbiano inizialmente pagato la concessione con risorse in valuta indiana (INR) e successivamente intendano rifinanziare l'operazione con ECB a lungo termine. In tal caso gli ECB possono essere concessi solo tramite la procedura di autorizzazione e alle seguenti condizioni (in aggiunta alle altre condizioni ordinarie): gli ECB devono essere attivati entro 12 mesi dalla data di

pagamento dell'ultima rata al Governo; la Banca Autorizzata (di categoria I) deve monitorare la corretta utilizzazione dei fondi; la *Reserve Bank of India* (RIB) non può offrire alcuna garanzia;

- nell'ambito del programma governativo di privatizzazione (disinvestment) di partecipazioni azionarie di società statali, per la prima fase di acquisizione di tali partecipazioni azionarie e anche nella seconda fase obbligatoria di offerta pubblica.

Utilizzazioni finali non consentite

Non è consentito ricorrere a prestiti commerciali esterni (ECB) per i seguenti fini:

- per operazioni di credito attive (*on-lending*) o investimenti sul mercato finanziario o per l'acquisizione di una società (o parte di essa) in India da parte di una società, a eccezione delle Società finanziarie per le infrastrutture (*Infrastructure Finance Companies*, IFCs), delle banche e delle istituzioni finanziarie;
- nel settore della proprietà immobiliare;
- per capitale circolante (*working capital*), scopi aziendali generali e il rimborso di prestiti in Rupie indiane esistenti.

7. Diritto dell'economia

Elemento senza dubbio positivo per l'investitore occidentale è la derivazione del diritto indiano dal diritto inglese e, quindi, la sua stretta parentela con quest'ultimo richiede all'operatore economico e giuridico italiano di adattarsi alle diversità terminologiche, concettuali e di impostazione propri della *common law* anglosassone. I contratti potranno essere liberamente negoziati e validamente conclusi in lingua inglese.

1. LA LEGGE APPLICABILE AI CONTRATTI (INDIAN CONTRACT ACT, 1872)

Il testo normativo di riferimento applicabile ai contratti è l'*Indian Contract Act*, 1872, che si applica a tutti i tipi di contratti regolati dal diritto indiano. La





legge è una “codificazione” che si basa sulla *common law* inglese, e comprende quindi concetti e istituti tipici di tale diritto che non sono perfettamente rapportabili con quelli dell’ordinamento giuridico italiano, quali: *proposal, promise, consideration, voidable contracts, free consent, undue influence, fraud, misrepresentation, etc.*

In forza delle disposizioni dell’*Indian Contract Act, 1872*, i requisiti perché un accordo (*agreement*) costituisca un contratto valido ed efficace (*contract*) sono il libero consenso delle parti aventi capacità a contrarre (*free consent of the parties competent to contract*), la presenza di un legittimo corrispettivo (*lawful consideration*) e di un oggetto lecito (*lawful object*), sempre che il contratto non venga espressamente dichiarato privo di efficacia (*not expressly declared to be void*). Le parti del contratto hanno l’onere di eseguire o offrire di eseguire le obbligazioni rispettivamente assunte, salvo che la mancata esecuzione sia legittimata dalla legge stessa.

Ove le parti abbiano convenuto il pagamento di una determinata somma in caso di inadempimento o se abbiano convenuto una penale (*penalty*), la parte che ha subito l’inadempimento ha diritto a ricevere dalla parte inadempiente un importo a titolo di ragionevoli danni (*reasonable compensation*) fino al massimo al suddetto importo oppure, a seconda dei casi, la somma pattuita a titolo di penale, senza essere tenuta a fornire la prova di avere subito un danno o una perdita equivalenti (*actual damage or loss*). Inoltre, ha diritto al risarcimento la parte che risolve il contratto a causa dell’inadempimento dell’altra parte.

Per questioni non coperte dalle disposizioni della legge indiana, suppliscono i principi del diritto inglese a condizione che essi corrispondano alle norme della giustizia, della equità e della buona coscienza (*rules of justice, equity and good conscience*).

2. LA FASE DELLA NEGOZIAZIONE

2.1. Lettere di intenti (LOI) e altri documenti pre-contrattuali

In presenza di negoziati complessi e prolungati

nel tempo, volti a un accordo tipicamente di joint-venture contrattuale o societaria, di “collaborazione commerciale” o di acquisizione societaria, nella prassi commerciale internazionale le parti possono fare ricorso a documenti “pre-contrattuali” di derivazione anglosassone, noti come *letter of intent (LOI)*, *memorandum of understanding (MOU)*, *heads of agreement*, *memorandum of intent*, o a semplici minute delle riunioni (*minutes of meetings*).

La prassi internazionale riconosce in via generale l’assenza di effetti vincolanti di tali documenti, salvo alcune clausole specifiche che possono essere dotate di effetti vincolanti, e in particolare la *letter of intent* riflette l’intenzione delle parti di non concludere un accordo vincolante. Al riguardo, si osserva che talora la mancanza di chiarezza e le ambiguità sono addirittura intenzionali, in quanto la preoccupazione di ciascuna delle parti pare essere quella di vincolare l’altra parte a non rimettere in discussione punti o clausole dell’accordo inseriti della LOI, e allo stesso tempo di lasciare a se stessi la possibilità di ridiscutere tali punti o clausole.

In via generale, per evitare sorprese si raccomanda di caratterizzare come segue la LOI:

- indicare chiaramente che non costituisce un contratto (*contract*);
- evitare il linguaggio tipico dei contratti di diritto inglese (evitando quindi i termini: “*agree*” “*shall*”, “*In witness whereof*”, etc.);
- brevità, informalità, e utilizzo di espressioni che si riferiscono a un futuro contratto;
- chiarire il significato di “*good faith*”;
- chiarire che la parte che dovesse dare esecuzione a quanto contenuto nella LOI lo fa a proprio rischio e a proprie spese;
- ciascuna parte si assume le rispettive spese per la trattativa;
- inserire una clausola di legge applicabile e di giurisdizione o arbitrato.

2.2. Documenti “subject to contract” e “without prejudice”

Nel diritto inglese un atto o documento recante l’inciso “*subject to contract*” o “*subject to a formal contract drawn up by our solicitors*” costituisce una chiara e univoca espressione delle parti a non assumere alcuna obbligazione vincolante. Un docu-



mento recante la scritta “*without prejudice*” non può essere usato contro lo scrivente.

2.3. Accordi di riservatezza

Di ben altra natura rispetto alla LOI è il cd. *confidentiality agreement* in uso nella prassi commerciale internazionale e ben noto anche agli operatori indiani, che costituisce un vero e proprio contratto vincolante aventi a oggetto le informazioni segrete e il *know-how* tecnico che potrà essere rivelato nel corso della trattativa, soprattutto in vista di accordi di acquisizione societaria, di cooperazione industriale, di licenza di *know-how*, nell'ambito dei quali la *disclosure* di informazioni riservate costituisce una condizione essenziale; parimenti costituiscono un *binding contract* il divieto di trattare con terzi (*standstill clause*) e il diritto di prelazione (*right of first refusal*).

2.4. Obbligazioni delle parti durante le trattative

Occorre tenere presente che, diversamente dai sistemi di *civil law* (come quello italiano) che prevedono l'obbligo di buona fede nelle trattative e la responsabilità precontrattuale in caso di ingiustificata interruzione delle stesse, i sistemi di *common law* (come quello indiano) sono meno propensi a interferire con la libertà delle parti nella trattativa e impongono semplicemente alla parte di comunicare senza ritardo all'altra parte la propria decisione di interrompere le trattative. Può infatti dirsi che in generale, negli ordinamenti di *common law*, non esiste una norma generale che impone alle parti di negoziare in buona fede.

La posizione in diritto inglese è riassunta in modo colorito ed efficace da Lord Ackner: “*how can a court be expected to decide whether, subjectively, a proper reason existed for the termination of negotiations? The answer suggested depends upon whether the negotiations have been determined 'in good faith.' However, the concept of a duty to carry on negotiations in good faith is inherently repugnant to the adversarial position of the parties when involved in negotiations. Each party to the negotiation is entitled to pursue his (or her) own interest, so long as he avoids making misrepresentations*”. - Walford v Miles (1992), in 1 All ER 453 (HL).

Pertanto, in diritto indiano l'interruzione delle trattative non dà luogo in alcun caso a responsabilità “pre-contrattuale”.

3. FORMAZIONE DEL CONTRATTO

Un *contract* può dirsi concluso e vincolante (*binding*) quando l'accordo tra le parti è completo in tutti i suoi termini essenziali – *agreement upon all material terms* – o quando questi sono determinati o determinabili dalla legge o da un apposito meccanismo previsto contrattualmente.

Ove il contratto sia concluso ma il consenso di una delle parti sia stato determinato da *fraud* o *misrepresentation* dell'altra parte, il contratto sarà annullabile (*voidable*) a richiesta di quest'ultima. Il termine “*fraud*” (Section 17 dell'*Indian Contract Act*, 1872) significa e include i comportamenti posti in essere da una parte con l'intenzione di ingannare l'altra parte o di indurlo a concludere il contratto, quali: rappresentare come veri fatti e circostanze che la parte sa di essere falsi, oppure l'attivarsi per tenere nascosti all'altra parte fatti o circostanze dei quali si ha conoscenza, o la promessa effettuata senza avere l'intenzione di eseguirla, qualsiasi altro atto tale da trarre l'altra parte in inganno, o qualsiasi altro atto od omissione che la legge consideri specificamente come “*fraudulent*”.

Diversamente, il mero silenzio in riferimento a fatti che possono determinare la controparte a concludere o meno un contratto non costituisce *fraud*, salvo che le circostanze del caso siano tali per cui avuto riguardo alle stesse, la parte che rimane silenziosa avrebbe il dovere di parlare, o salvo che il suo silenzio non costituisca di per sé l'equivalente di una comunicazione.

17. “*Fraud*” defined – *Fraud means and includes any of the following acts committed by a party to a contract, or with his connivance, or by his agent, with intent to deceive another party thereto or his agent, or to induce him to enter into contract:*

- (i) *the suggestion, as a fact, of that which is not true, by one who does not believe it to be true;*
- (ii) *the active concealment of a fact by one having knowledge or belief of the fact;*





(iii) a promise made without any intention of performing it;

(iv) any other act fitted to deceive;

(v) any such act or omission as the law specially declares to be fraudulent.

Explanation – Mere silence as to facts likely to affect the willingness of a person to enter into a contract is not fraud, unless the circumstances of the case are such that, regard being had to them, it is the duty of the person keeping silence to speak, or unless his silence is, in itself, equivalent of speech”.

Il termine “misrepresentation” (Section 18 dell’Indian Contract Act, 1872) significa e include il comportamento di una parte che, pur senza l’intenzione di ingannare l’altra parte, viola l’obbligo generale durante le trattative di fornire una rappresentazione vera e accurata dei fatti e delle circostanze, in modo tale da consentire all’altra parte di effettuare la corretta determinazione se concludere o meno il contratto, per cui una parte ha l’obbligo di non effettuare una dichiarazione non veritiera né di sviare l’altra parte in relazione a fatti che sono rilevanti ai fini della conclusione del contratto.

18. “Misrepresentation” defined – ‘Misrepresentation’ means and includes:

(1) the positive assertion, in a manner not warranted by the information of the person making it, of that which is not true, through he believes it to be true;

(2) any breach of duty which, without an intent to deceive, gains an advantage to the person committing it, or any one claiming under him, by misleading another to his prejudice, or to the prejudice of any one claiming under him;

(3) causing, however innocently, a party to an agreement, to make a mistake as to the substance of the thing which is the subject of the agreement”.

Ne consegue (Section 19 dell’Indian Contract Act, 1872) che ove il consenso di una parte sia causato da *fraud* o *misrepresentation*, tale parte ha il diritto di considerare annullabile (*voidable*) il contratto, salvo insistere per la esecuzione del contratto purché sia reintegrato nella posizione che avrebbe avuto se i fatti che costituiscono *fraud* o *misrepresentation*

fossero stati veri.

Tuttavia, la *misrepresentation* non determina l’annullabilità del contratto *ex art. 17 cit.* ove la parte avrebbe potuto scoprire la verità utilizzando l’ordinaria diligenza; inoltre la *fraud* o *misrepresentation* rilevanti ai fini della annullabilità sono solo quelli che hanno (direttamente) causato il consenso della parte a concludere il contratto.

Exception – If such consent was caused by misrepresentation or by silence, fraudulent within the meaning of Section 17, the contract, nevertheless, is not voidable, if the party whose consent was so caused had the means of discovering the truth with ordinary diligence.

Explanation – A fraud or misrepresentation which did not cause the consent to a contract of the party of whom such fraud was practiced, or to whom such misrepresentation was made, does not render a contract voidable”.

4. SPECIFICHE TIPOLOGIE CONTRATTUALI

4.1 Contratti di trasferimento di tecnologia straniera (foreign technology collaboration agreements) e contratti di licenza di marchio

I contratti di cooperazione aventi a oggetto il trasferimento di tecnologia straniera (*foreign technology collaboration agreements*), così come i contratti di licenza di uso di marchi, sono oggetto di una specifica e separata disciplina di legge e sono autorizzati in forza del *Foreign Exchange Management Act, 1999 (FEMA)* e della politica di investimento diretto estero (*FDI policy*).

Nei *foreign technology collaboration agreements*, il corrispettivo da versare alla società estera può consistere in un unico corrispettivo (*lump-sum fee*) e/o in una royalty a fronte del trasferimento della tecnologia, per il *know-how* tecnico, design e progetti, o per servizi di engineering. Nei contratti di licenza di marchio il corrispettivo assume generalmente la forma di una royalty.

Il percorso di ingresso del *know-how* in caso di



foreign technology collaboration agreements e licenze di marchi (*trademarks and brand names*) può avvenire sia tramite la procedura in via automatica (*automatic route*) che tramite l'autorizzazione governativa del *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB).

4.2 Parametri per la procedura in via automatica: corrispettivi per trasferimenti di tecnologia

La *Reserve Bank of India* consente il pagamento da parte di società indiane nell'ambito di proposte per accordi di *Technology Collaboration* secondo la procedura della *automatic route* entro i limiti che seguono:

- pagamento di *lump-sums* fino a un massimo di USD 2 milioni;
- il pagamento di *royalties* fino a un massimo del 5% per vendite sul mercato nazionale e dell'8% per vendite in esportazione è ammesso senza alcuna restrizione di durata nel tempo. Il limite per le *royalties* è al netto delle imposte e le stesse vengono calcolate secondo le condizioni standard dettate dalla *Reserve Bank of India*.

Le *royalties* relative ad accordi di *Technology Collaboration* sono generalmente calcolati sul prezzo di vendita del prodotto netto franco fabbrica, escluse le accise, detratto il costo dei componenti standard e il costo a destino (*landed cost*) dei componenti importati, a prescindere dalla fonte dell'approvvigionamento, compreso trasporto marittimo, assicurazione, dazi doganali, etc.

4.3 Parametri per la procedura in via automatica: corrispettivi per l'uso di marchi (*trade marks and brand names*)

Secondo la procedura in via automatica (*automatic route*), è consentito il pagamento fino a un massimo del 2% per vendite in esportazione e dell'1% per vendite sul mercato nazionale per la licenza di uso di marchi del partner estero non accompagnato da alcun trasferimento di tecnologia. In caso di licenza di marchi unitamente a trasferimento di tecnologia, il pagamento della *royalty* include il pagamento per uso del marchio del partner estero (in altri termini, non è ammesso il pagamento separato di *royalties*

per licenza di marchio).

La *royalty* su marchi è generalmente calcolata sulle vendite nette, cioè sui prezzi di vendita lordi detratto: provvigioni di agenti di commercio o altri intermediari, costo del trasporto, compreso trasporto marittimo, assicurazione, dazi doganali tasse e altri oneri, costo delle materie prime, delle parti e dei componenti importati dal licenziante estero o dalla sua società controllata o affiliata.

4.4 La via di ingresso dell'autorizzazione governativa

Tutte le proposte di accordo di *foreign technology collaboration* o *trademark licence* che non soddisfano uno o più dei parametri per la *automatic route* ricadono sotto la competenza autorizzativa da parte del Board per l'approvazione dei progetti – *Project Approval Board* (PAB) – oppure del Board per la promozione degli investimenti esteri – *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB) – ove effettuati in combinazione con un investimento estero, sotto il dipartimento della politica e promozione industriale – *Department of Industrial Policy and Promotion* – del Governo indiano.

Va osservato che i pagamenti di compensi per tecnici stranieri, trasferte all'estero di tecnici indiani, etc. sono regolati da separati procedimenti della *Reserve Bank of India*. In forza dei regolamenti FEMA, il limite massimo per le rimesse secondo la *automatic route* di corrispettivi per servizi di consulenza effettuati dall'estero (fuori dal territorio indiano) è di USD 1 milione per progetto e di USD 10 milioni per progetto in caso di consulenza relativamente a progetti per infrastrutture.

4.5 Contratti internazionali di outsourcing

A livello internazionale l'India (con la Cina) è uno dei paesi leader per l'offerta di servizi in *outsourcing*. Sono particolarmente sviluppate in India tre tipologie di *outsourcing*: *information technology outsourcing* (IT), *business process outsourcing* (BPO) e *knowledge process outsourcing* (KPO). Il BPO comprende l'*outsourcing* relativo a servizi di contabilità, risorse umane, paghe e contributi, attività finanziarie. Il KPO comprende l'*outsourcing* relativo a servizi legali, paralegali e altri servizi di personale altamente qualificato.





Gli aspetti più importanti che richiedono particolare protezione e tutela a livello contrattuale comprendono: la protezione dei dati personali, i diritti di proprietà intellettuale, *security* e riservatezza, *business continuity challenges*, aggiornamenti di tecnologia, *compliance* legale, corrispettivi e termini di pagamento, *proprietary rights*, diritti di *auditing*, standard qualitativi del servizio, legge applicabile e la risoluzione delle controversie.

Nel diritto indiano il contratto di *outsourcing* non costituisce un contratto "tipico" regolato da specifiche norme di legge, ma la relativa disciplina è rinvenibile in varie fonti legislative. In particolare, al contratto internazionale di *outsourcing* regolato dal diritto indiano si applicano, tra l'altro, le disposizioni dell'*Indian Contract Act*, 1872, dell'*Information Technology Act*, 2000, del codice penale (*Indian Penal Code*, 1860), della legge relativa a rimedi specifici (*Specific Relief Act*, 1963), oltre che alle disposizioni relative alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale.

Va osservato che al momento non vi è in India una legge specifica in materia di protezione dei dati personali e, quindi, la tutela dei dati si ottiene soprattutto in via contrattuale. Riveste pertanto particolare importanza la clausola contrattuale di riservatezza (*confidentiality clause*) a tutela della privacy dei dati e delle informazioni che sono oggetto di *outsourcing*, nella quale occorrerà specificare quali dati sono riservati e quali non lo sono.

Occorrerà inoltre specificare in quale misura sia consentito l'accesso ai dati riservati da parte del personale della società di servizi indiana in *outsourcing* o da parte di terzi in caso di sub-fornitura.

Infine, si raccomanda alle società straniere di insistere con la controparte indiana perché questa si uniformi alla normativa europea in materia di protezione dei dati e consegua le necessarie certificazioni ISO.

4.6 Contratti internazionali di vendita di beni

L'India non è parte della Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili (probabilmente per gli stessi motivi legati alla tradizione del *common law* per i quali non vi ha aderito la Gran Bretagna). Ove al contratto di vendita internazionale di beni si applichi il diritto indiano,

questa sarà regolata tra l'altro dalle seguenti specifiche leggi indiane: *Indian Contract Act*, 1872, *Sale of Goods Act*, 1930, *Foreign Exchange Management Act*, 1999, *Competition Act*, 2002, *Foreign Trade Development and Regulation Act*, 1992, *Customs Act*, 1962 e *Customs Tariff Act*, 1975.

Le parti possono concordare liberamente i termini e le condizioni dei contratti di vendita purché nel rispetto delle suddette leggi indiane. In base ai regolamenti vigenti, il pagamento del prezzo di merci importate in India dovrebbe essere completato entro 6 mesi dalla data della spedizione, salvo per eventuali importi trattenuti a garanzia dell'esecuzione, etc.

È consentito il pagamento in via anticipata per l'importazione di merce, senza alcun tetto massimo. Tuttavia, se il pagamento in via anticipata eccede USD 200.000 o il suo equivalente in altra valuta, è necessaria una lettera di credito *stand-by* oppure una garanzia bancaria incondizionata e irrevocabile, da emettersi da un primario istituto di credito internazionale situato fuori dall'India oppure da un primario istituto di credito indiano in tal senso autorizzato (*Authorised Dealer Category – I bank in India*), se tale garanzia è emessa a fronte di contro-garanzia da un primario istituto di credito internazionale situato fuori dall'India.

Tuttavia, se l'importatore in India non è in grado di ottenere la garanzia bancaria da parte dei fornitori stranieri e la primaria banca indiana autorizzata ritiene soddisfacente la *track record* e il comportamento di buona fede dell'importatore indiano, può liberare l'importatore dall'obbligo di ottenere la garanzia bancaria o la lettera di credito *stand-by* per pagamenti in via anticipata fino a USD 5 milioni. L'importazione materiale delle merci deve avere luogo entro 6 mesi dalla data del pagamento.

Per quanto riguarda, invece, l'esportazione di merce dall'India, incombe sull'esportatore l'obbligo di realizzare e rimpatriare l'intero prezzo delle merci vendute entro un termine massimo di 12 mesi dalla data di esportazione, salvo che si tratti di merci provenienti da zone economiche speciali (*Special Economic Zones*) per le quali non è fissato alcun termine.



5. SCELTA DELLA LEGGE APPLICABILE

Ove le parti si accordino per sottoporre il contratto a una legge diversa dalla legge indiana, che potrà essere la legge nazionale della controparte estera (per esempio la legge italiana) oppure la legge di uno Stato terzo che le parti considerino come neutrale (per esempio, in un contratto con un operatore italiano, il diritto svizzero), magari in combinazione con una clausola di giurisdizione in favore di un giudice diverso da quello indiano o una clausola di arbitrato internazionale, va osservato quanto segue nella prospettiva dei giudici indiani.

La giurisprudenza dei tribunali indiani riconosce la validità di una clausola di scelta della legge applicabile (*proper law of the contract*) in favore di una legge diversa da quella indiana in un contratto commerciale "internazionale" – con una controparte estera. In una recente sentenza, la *Bombay High Court* ha ritenuta valida una clausola di scelta della legge inglese, peraltro in combinazione con una clausola di giurisdizione del giudice inglese.¹

La Corte Suprema indiana (*Supreme Court of India*) ha ritenuto che l'intenzione espressa dalle parti è generalmente decisiva nel determinare la «*proper law of the contract*». L'unica limitazione a questa regola è che l'intenzione delle parti deve essere espressa in buona fede, e sempre salvo il limite dell'ordine pubblico (*public policy*). La legge applicabile al contratto è pertanto la legge risultante dalla scelta esplicita o implicita delle parti o con la quale (in assenza di scelta) il contratto risulta avere il "collegamento più stretto" («*closest and most intimate connection with the contract*»)².

A quanto detto sopra occorre aggiungere che, ai sensi della legge indiana sulle prove in materia civile e commerciale (*Indian Evidence Act, 1872*), se il giudice non ha conoscenza legale (*judicial notice*) di un fatto, tale fatto deve essere oggetto di prova (Sezione 56 dell'*Indian Evidence Act, 1872*). Il giudice indiano ha conoscenza legale solo del-

¹ *Rhodia Ltd. v. Neon Laboratories Ltd.*, in AIR 2002 Bombay 502.

² *National Thermal Power Corporation v. Singer Company*, in AIR 1993 SC 998.

le leggi in vigore in India, talché la legge straniera deve essere oggetto di prova come qualsiasi altro fatto (Sezione 57 dell'*Indian Evidence Act, 1872*). Ne consegue che la parte che intende fare affidamento sul diritto straniero, deve sottoporre il suo contenuto al giudice come un qualsiasi altro fatto e deve fornirne la prova tramite esperti di tale diritto. La Suprema Corte dell'India ha statuito la necessità che la parte che ne ha interesse fornisca la prova del diritto straniero ricorrendo alle norme sulle prove:³ nella sentenza in questione la Corte stabilì che sarebbe stata in grado di interpretare il contratto in base alla legge applicabile scelta dalle parti solo se le parti avessero fornito la prova di tale diritto straniero.

8. Strutture solitamente utilizzate dagli investitori stranieri

1. UFFICI DI COLLEGAMENTO/UFFICI DI RAPPRESENTANZA

Alle società straniere è consentito dalla *Reserve Bank of India* (RBI) di aprire uffici di collegamento ("LO") in India (a condizione che sia stata ottenuta una specifica approvazione) per svolgere attività di collegamento per loro conto. Tali uffici operano come canali di comunicazione tra le società straniere e i clienti/fornitori indiani. Essi sono normalmente costituiti dalle società straniere per promuovere i loro affari nel Paese attraverso la diffusione della conoscenza dei loro prodotti ed esplorare nel contempo le possibilità di sviluppare una loro presenza permanente in India. La costituzione di un *Liaison Office* in India è anche assoggettata alle condizioni poste nella concessione rilasciata dalla *Reserve Bank of India*. L'Ufficio di Rappresentanza deve essere iscritto al Registro delle Società.

³ *Supreme Court of India, Harishankar Jain v. Sonia Gandhi*, in AIR 2001 SC 3689.





1.1 Le attività consentite al LO

L'Ufficio di Rappresentanza può svolgere attività di collegamento, come, per esempio, rappresentare la casa madre o le società di un gruppo, promuovere le esportazioni dall'India o le importazioni in India, nonché collaborazioni internazionali in ambito tecnologico, e operare come un canale di comunicazione tra la direzione della società straniera e le realtà indiane.

Un LO non può impegnarsi in nessuna attività, che generi ricavi od entrate, di natura lucrativa, commerciale od industriale.

Le compagnie di assicurazione straniere possono aprire un Ufficio di Rappresentanza in India solo dopo aver ottenuto l'approvazione dell'*Insurance Regulatory and Development Authority* (IRDA).

1.2 Regime fiscale

Il LO non è assoggettato a imposte sui redditi in considerazione del fatto che non produce alcun ricavo in India. Lo status giuridico dell'Ufficio di Rappresentanza è definito dalle limitazioni imposte dalla concessione della *Reserve Bank of India*, che in generale non gli permettono di impegnarsi in attività produttrici di reddito o in qualsiasi altra attività di natura lucrativa, commerciale od industriale. Le attività intraprese dai LOs sono considerate di natura preparatoria e ausiliaria.

2. UFFICIO DI PROGETTAZIONE

La *Reserve Bank of India* ha concesso alle società straniere una licenza generalizzata per la costituzione di Uffici di Progettazione in India, a condizione che abbiano stipulato un contratto per la realizzazione del progetto in India con una società indiana e:

- il progetto sia finanziato direttamente con fondi provenienti dall'estero;
- il progetto sia finanziato da un'agenzia finanziaria internazionale bilaterale o multilaterale;
- il progetto sia stato autorizzato da una competente amministrazione pubblica;
- la società o altro ente in India, che sia parte del contratto, abbia ottenuto un mutuo da una istituzione finanziaria pubblica o da una banca indiane per la realizzazione del progetto.

Comunque, in assenza dei requisiti sopra elencati, la società straniera dovrà interpellare la *Reserve Bank of India* per ottenerne l'approvazione.

3. FILIALE O SUCCURSALE

Le società straniere, che svolgono attività produttive o commerciali all'estero, possono aprire delle filiali per gestire i loro affari in India. Una filiale può svolgere le stesse, od analoghe, attività di quelle svolte all'estero dalla casa-madre.

Per costituire una filiale in India la società straniera necessita di una specifica approvazione della *Reserve Bank of India*. L'autorizzazione prescrive quali attività la filiale può compiere in India. Conseguentemente, una società straniera non può svolgere in India attività diverse da quelle specificamente autorizzate dalla *Reserve Bank of India*. La filiale deve obbligatoriamente iscriversi nel Registro delle Società e adempiere certe formalità amministrative previste dal *Companies Act*, 1956.

Alla filiale è consentito impegnarsi nelle seguenti attività:

- esportazione/importazione di beni;
- prestazione di servizi professionali o di consulenza;
- realizzazione di ricerche per il lavoro svolto dalla controllante o collegata;
- promozione di collaborazioni tecniche o finanziarie tra società indiane e società straniere o loro collegate indiane;
- rappresentanza della società-madre od altra collegata o controllata in India, anche agendo come agente per l'acquisto e/o la vendita in India;
- prestazione di servizi nel campo informatico e di sviluppo di software in India;
- prestazione di assistenza tecnica per i prodotti forniti dalle società del gruppo di appartenenza.

Alle filiali non è consentito svolgere attività di produzione o di trasformazione in India, né direttamente né indirettamente.

Una filiale è facile da gestire e non complicata da chiudere. Di più, la filiale può praticamente com-



riere tutte le operazioni svolte dalla sede centrale (inclusi stoccaggio e vendita dei suoi prodotti), nonché sostenere i propri costi senza carico di imposte in India. Comunque, tenuto conto che l'operatività è strettamente condizionata dalle linee guida per il controllo sui cambi, la filiale non costituisce per una società straniera la miglior struttura per i suoi piani di espansione o diversificazione.

3.1 Regime fiscale

Ai fini delle imposte sui redditi, la filiale è considerata come un'estensione della società straniera in India e tassata con l'aliquota applicata alle società straniere, calcolata sull'imponibile prodotto (per l'anno fiscale terminato il 31 marzo 2010, aliquota 41,82% + 2,5% di sopratassa + 2% *education cess*).

Gli aspetti normativi e fiscali essenziali, concernenti la filiale, sono i seguenti:

- essa è considerata soggetto passivo di imposta;
- le operazioni commerciali tra la filiale e la società straniera sono assoggettate alla regolamentazione indiana sul *transfer pricing*;
- alla filiale è consentito acquistare proprietà immobiliari necessarie od utili per svolgere le attività autorizzate dalla *Reserve Bank of India*;
- dopo il pagamento delle imposte, gli utili sono liberamente liquidabili ed esportabili alla società straniera;
- il residuo attivo derivante dalla liquidazione della filiale può essere versato alla società straniera, dopo aver ottenuto l'autorizzazione della *Reserve Bank of India*.

3.2 Filiali di banche

Secondo il *Foreign Exchange Management Act*, 1999, le banche straniere non hanno bisogno di un'autorizzazione *ad hoc* per aprire una filiale in India. Infatti, tali soggetti hanno l'obbligo di ottenere la preventiva autorizzazione del *Department of Banking Operations & Development, Reserve Bank of India*, a norma del *Banking Regulation Act*, 1949.

4. SOCIETÀ CONTROLLATE O COLLEGATE (INTERAMENTE POSSEDUTE O JOINT VENTURE)

Le società straniere possono costituire delle società controllate o collegate in India. Per costituire una società in India occorre attenersi alle procedure di costituzione previste dal *Companies Act*, 1956.

Le società controllate o collegate possono essere o interamente possedute dalla società straniera o costituite in *joint venture*.

4.1 Società interamente a capitale straniero

Una società interamente controllata da una società straniera può assumere la forma di una società a responsabilità limitata o di una società per azioni. La prima richiede una capitale minimo interamente versato di INR 100.000 (€ 1.522,78) od il maggior capitale previsto dall'atto costitutivo. La società per azioni richiede un capitale minimo, interamente versato, di INR 500.000 (€ 7.615,29) ovvero il maggior capitale previsto dall'atto costitutivo.

4.2 Joint Venture

Alla *joint venture* si applicano le stesse norme delle società controllate o collegate, ma essa si distingue da queste per l'esistenza di una *partnership* tra la società straniera e un socio indiano. Si tratta di un metodo comunemente utilizzato dalle società straniere per fare ingresso nel mercato indiano. Infatti, la *joint venture* è stata di regola il miglior strumento per assicurare una presenza in India, in particolare nell'ambito di quelle attività produttive dove erano imposti limiti legali all'espansione della proprietà straniera in ditte indiane. Essa può dunque comportare diversi vantaggi per un investitore straniero. Con la progressiva apertura del mercato indiano, questa scelta è divenuta meno frequente, anche se la *joint venture* resta un'opzione interessante da un punto di vista strategico.

In confronto all'ufficio di rappresentanza o di collegamento la società controllata o collegata gode di maggiore flessibilità nella gestione dell'attività in India. Tuttavia, le norme per la cessazione di una società sono più complicate di quelle applicabili





ad altre strutture come la filiale e gli uffici di collegamento o di progettazione, che possono essere chiusi più facilmente. Alcune delle caratteristiche tipiche delle società controllate o collegate sono:

- è possibile raccogliere capitale di rischio, capitale di debito, sia straniero che locale, e altro capitale sul mercato interno;
- si applicano le norme sul transfer pricing;
- non è richiesto alcun benestare per il rimpatrio dei dividendi.

4.3 Regime fiscale

Una società controllata o collegata, sia essa società a responsabilità limitata o società per azioni, costituita in conformità alle norme del *Companies Act*, 1956, è soggetta allo stesso regime fiscale delle società domestiche.

L'aliquota dell'imposta sul reddito, calcolata sull'imponibile prodotto, è attualmente del 30% + la soprattassa del 10%, se il reddito è superiore a INR 10.000.000 + il contributo educativo del 2%.

5. FRANCHISING/CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

5.1 Franchising/Licenza

Le società straniere hanno la possibilità di incaricare franchisee e/o licenziatari in India per la vendita dei propri prodotti, in conformità alle condizioni stabilite nel contratto di franchising e/o licenza. In India non è richiesta alcuna approvazione per tali nomine di franchisee/licensee (fatta eccezione per alcuni ristretti ambiti).

Il rapporto commerciale trova la sua fonte esclusivamente nell'accordo contrattuale che intercorre tra le parti.

Pertanto, salvo scelte particolari delle parti, il contratto di franchising, inquadrabile come contratto misto, sarà disciplinato dall'*Indian Contract Act*, 1872, che disciplina le obbligazioni contrattuali secondo il diritto indiano, nonché dalle altre leggi speciali deputate a regolamentare le ulteriori prestazioni previste dalle parti.

Non sono necessarie particolari forme di autorizzazione per la nomina di un franchisee o di un licenziatario in India.

I franchisees/licensees solitamente corrispondono al franchisor/licenziante un corrispettivo sotto forma di royalties e di commissioni per il trasferimento di *know-how* tecnico.

Secondo le linee guida in vigore, emanate dal governo dell'India, se la misura delle royalties non eccede l'8% sulle esportazioni e il 5% sulle vendite nel mercato nazionale (senza alcuna restrizione circa la durata dei pagamenti), ovvero, se corrisposta sotto forma di una *tantum*, la somma non superi i due milioni di dollari americani, il pagamento può essere effettuato direttamente tramite un intermediario autorizzato.

Nei casi in cui siano superate le misure su indicate, è richiesta la preventiva approvazione da parte del Governo Indiano.

Va rilevato che la Press Note 8 (2009 Series) ha previsto che la corresponsione di royalties, i pagamenti a forfait per trasferimenti di tecnologia ed i pagamenti per l'utilizzo di marchi/denominazioni commerciali debbano usufruire dell'Automatic Route. Rimane invece invariata la normativa in materia di pagamenti all'estero disciplinata dal Foreign Exchange Management Rules (2000).

5.2 Distribuzione

Anche la stipulazione di un contratto di distribuzione, con nomina di un distributore che sia o meno provvisto di esclusiva è regolata esclusivamente dalla libertà contrattuale tra le parti, senza che, inoltre, siano previste delle forme particolari di approvazione da parte delle autorità amministrative per la nomina del distributore.

Le società straniere possono incaricare dei distributori in India per la vendita dei loro prodotti, in conformità ai termini del contratto di distribuzione. Nessuna approvazione è richiesta per la nomina di un distributore.

I contratti di distribuzione sono disciplinati in India da varie disposizioni, tra cui l'*Indian Contract Act* (1872), il *Sales Goods Act* (1930), il *Consumer Protection Act* (1986), il *Trademarks Act* (1999) ed il *Competition Act* (2002). Il contratto di distribuzione può essere in esclusiva o meno, valutazione questa che dipenderà dal grado di penetrazione che l'investitore vorrà realizzare sul vasto territorio indiano e al fine di realizzare una più capillare presenza, oc-



correrà ricorrere a un accordo con un distributore cd. "organizzato", cioè in relazione con più soggetti distribuiti lungo la penisola indiana tenendo presente che il maggior o minor successo dipenderà appunto dalla loro capacità organizzativa e di marketing.

Non vi sono norme imperative che conferiscano al distributore, in assenza di una specifica clausola contrattuale, il diritto di ottenere un'indennità al termine del contratto per gli investimenti effettuati; un diritto al risarcimento del danno matura solo in caso di inadempimento contrattuale.

5.3 Agenzia

Il contratto di agenzia che, diversamente dall'ordinamento italiano, non si differenzia dal contratto di mandato, si sostanzia nella nomina di una figura che assumerà la qualifica di agente e sarà l'intermediario tra il potenziale acquirente dei prodotti e/o servizi e il potenziale cliente.

Già previsto alla Sezione 182 dell'*Indian Contract Act*, 1872, l'agente viene definito come «*il soggetto impiegato ad agire o rappresentare un'altra persona in operazioni con terzi*». Egli ha diritto a ricevere una provvigione per ogni affare andato a buon fine e agisce in rappresentanza del mandante e ciò in forza dei principi sul mandato che sono appunto recepiti nella normativa sopra richiamata.

Il mandante è sempre rappresentato dall'agente indiano il quale dunque, in ogni sua azione, compierà atti e assumerà diritti e obblighi in rappresentanza del mandante.

L'agente ha un ruolo fondamentale nella rappresentanza degli interessi di una società straniera in India. Egli deve infatti essere formalmente incaricato attraverso un contratto avente forma scritta.

Il contratto di distribuzione differisce dalla prima fattispecie in quanto il distributore indiano agisce in proprio, come un vero e proprio importatore e non già come mandatario del produttore/esportatore.

Mentre in costanza di un rapporto di agenzia, il corrispettivo per l'agente si basa su una provvigione da calcolarsi sul valore della vendita, nel contratto di distribuzione il profitto per il soggetto indiano è rappresentato dalla percentuale di "ricarico" che egli applicherà sulle vendite effettuate all'interno del territorio assegnatogli.

5.4 Marchi

Una azienda o una persona fisica che intenda ottenere la registrazione di un marchio in India deve presentare la domanda direttamente alla sede territorialmente competente del *Trade Marks Registry* tramite un mandatario indiano. La competenza territoriale dell'Ufficio è determinata dal luogo della sede principale dell'impresa del richiedente in India (*principal place of business*), o nel caso in cui quest'ultimo non abbia un'impresa, dall'indirizzo dell'agente del luogo precedentemente individuato. In quest'ultimo caso è forte il rischio che l'agente si appropri del diritto sul marchio e che, in caso di risoluzione del rapporto, si verifichino spiacevoli conseguenze, per cui è consigliabile che l'imprenditore italiano, prima di dare incarichi di distribuzione od agenzia, provveda a tutelare autonomamente i propri segni distintivi. L'esperienza concreta di imprenditori che si sono trovati espulsi dal o contingentati nel mercato a opera dei loro ex-colaboratori induce a ritenere che la prudenza non sia mai troppa, soprattutto in un paese fortemente nazionalista come l'India, i cui giudici non sono di consueto favorevoli alle parti straniere.

5.5 Procedure di importazione ed esportazione

Per poter svolgere attività di importazione o di esportazione dei beni è necessario che il soggetto sia dotato di un Import Export Code (IEC), il quale viene rilasciato dall'ufficio locale competente per territorio. Va tenuto presente che per poter ottenere lo IEC occorre avere già ottenuto il PAN, ed avere aperto un conto corrente presso una banca commerciale autorizzata ad operare in valuta estera.

La normativa in materia di import-export (Exim Procedure o Foreign Trade Procedure) viene emanata ogni cinque anni. Tra le più recenti novità in tale settore vi è l'ampliamento, ad opera della comunicazione n. 25 del 2010, delle definizioni di "importazione" ed "esportazione", che includono attualmente anche la tecnologia ed i servizi (inclusi i servizi finanziari).





9. Finanziamento dell'attività in India

1. CAPITALE SOCIALE

Vi sono due tipi di capitale sociale:

- azioni privilegiate – significa quelle azioni che soddisfano le seguenti due condizioni:
 1. attribuiscono un diritto di prelazione per il pagamento di un dividendo di importo fisso o in una percentuale definita, per esempio quando il dividendo di ammontare definito o la percentuale prevista debba essere pagato prima dei dividendi dovuti ai possessori di azioni ordinarie;
 2. attribuisce un diritto di prelazione sul rimborso del capitale nel caso di liquidazione o in altri casi. Ciò significa che il valore delle azioni privilegiate deve essere rimborsato ai possessori prima che venga effettuato qualunque pagamento agli azionisti ordinari. In altre parole, le azioni privilegiate hanno la priorità sia nel pagamento del dividendo che nel rimborso del capitale;
- azioni ordinarie – significa la parte del capitale azionario della società che non è costituito da azioni privilegiate. Esse possono attribuire o meno il diritto di voto.

Il capitale sociale sottoscritto, indicato nell'atto costitutivo, rappresenta il massimo importo, sino a concorrenza del quale una società può raccogliere capitale. Una società può aumentare il proprio capitale solo se ciò sia consentito dalle previsioni del suo statuto. Una società può aumentare il capitale sottoscritto offrendo il diritto di opzione sulle nuove azioni o emettendo azioni gratuite nei limiti delle riserve disponibili una volta pagati i dividendi. Nel caso in cui una società decida di offrire in opzione ai soci le nuove azioni, le azioni devono essere offerte in primo luogo ai soci attuali.

2. CAPITALE DI DEBITO

Le società indiane possono ottenere prestiti da banche e istituzioni finanziarie indiane, in Rupie, sia per le loro necessità correnti che per investimenti. Il

prime rate si aggira oggi intorno al 14%.

Le società indiane hanno la possibilità di prendere a prestito capitale in valuta estera da finanziatori stranieri. Tali finanziamenti, con durata minima di tre, cinque e dieci anni, in relazione all'importo del finanziamento, sono chiamati *External Commercial Borrowings* (ECB) e sono soggetti alla regolamentazione emanata dalla *Reserve Bank of India*.

3. OBBLIGAZIONI E PRESTITI

Le obbligazioni sono definite alla Sezione 2 (12) del *Companies Act*, 1956, che vi include obbligazioni, titoli a reddito fisso e ogni altro titolo emesso dalla società che incida sul patrimonio della medesima. Il potere di emettere obbligazioni può essere esercitato per conto della società con deliberazione del consiglio di amministrazione. Una società a larga base azionaria può, in ogni caso, richiedere l'approvazione degli azionisti per prendere in prestito denaro in misura eccedente il proprio patrimonio netto. Il consenso degli azionisti potrebbe venire altresì richiesto in caso di vendita, locazione o disposizione dell'intero complesso aziendale o di parte sostanziale di esso.

Le obbligazioni emesse ai sensi dell'*Act* non possono attribuire alcun diritto di voto e indicano la forma con cui i portatori di obbligazioni possono essere invitati e legittimati.

Le obbligazioni possono essere riscattabili o perpetue, al portatore o nominative e convertibili o non convertibili.

10. Merger and Acquisitions

La disciplina che regola le acquisizioni include il *Companies Act*, 1956 e il *Securities and Exchange Board of India* (Acquisizione ordinaria di azioni e di aziende) *Regulation*, 1977 ("Codice delle Acquisizioni"). La Sezione 372A del *Companies Act*, 1956 disciplina il potere di una società di acquisire azioni di un'altra società. Tuttavia, tale disciplina non si applica agli investimenti fatti da:

- banche, assicurazioni, società immobiliari, nel-



- la conduzione ordinaria della propria attività;
- società costituite con lo scopo di finanziare imprese industriali per l'acquisto di attrezzature e infrastrutture;
- società la cui principale attività sia l'acquisizione di quote, azioni, obbligazioni o altri titoli;
- società a responsabilità limitata che non sia controllata da una società per azioni;
- una holding in relazione agli investimenti mediante sottoscrizione, acquisto o altrimenti di titoli emessi da una società interamente partecipata.

Lo scopo del Codice delle Acquisizioni è quello di regolare l'effettiva acquisizione di azioni e di aziende quotate in borsa. Il Codice delle Acquisizioni si applica quando l'acquisizione di partecipazioni risulta corrispondere, in una holding, al 15 % o più del capitale con diritto di voto o in un cambiamento nel controllo della società.

Ai sensi del recente *Competition Act*, 2002, è richiesta l'approvazione della Commissione per la Concorrenza dell'India, nel caso in cui una persona o una società proponga una fusione o un'incorporazione in cui:

- l'impresa risultante dalla fusione o l'impresa creata quale risultato dell'incorporazione, a seconda dei casi, abbia:
 1. in India, un patrimonio di oltre INR 10 miliardi (€ 152.288.232,72) o un fatturato di oltre INR 30 miliardi (€ 456.907.335,97);
 2. in India o all'estero, in totale, un patrimonio del valore di oltre USD 500 milioni, inclusi almeno INR 5 miliardi (€ 76.148.086,58) in India o un fatturato di oltre USD 15 miliardi, inclusi almeno INR 15 miliardi in India (€ 228.430.047,84);
- oppure il gruppo, a cui l'impresa appartiene dopo la fusione o l'incorporazione, a seconda dei casi, abbia o potrebbe avere:
 1. in India, un patrimonio di oltre INR 40 miliardi (€ 609.096.775,79) o un fatturato di oltre INR 120 miliardi (€ 1.827.109.818,82);
 2. in India o all'estero, in totale, un patrimonio per un valore di oltre USD 2 miliardi,

inclusi almeno INR 5 miliardi in India, o un fatturato di oltre USD 6 miliardi, inclusi almeno INR 15 miliardi in India.

Il *Competition Act*, 2002 dispone inoltre che la Commissione per la Concorrenza dell'India abbia un termine di 210 giorni per chiedere chiarimenti su ogni operazione. Trascorso tale termine senza che la commissione sia intervenuta, opera il meccanismo del silenzio-assenso e l'acquisizione si intende approvata.

In ogni caso, i summenzionati requisiti per l'approvazione non sono finora ancora stati resi pubblici dal Governo dell'India. Pertanto, i limiti sopra ricordati non sono in vigore e diverranno cogenti solo dopo la pubblicazione.

11. Ristrutturazioni e Acquisizioni

La procedura per le acquisizioni o le fusioni si presenta complessa. Le previsioni del *Company Act*, 1956 dalla Sezione 389 alla 396-A, disciplinano i concordati, le intese, e le ristrutturazioni. L'acquisizione e la fusione richiedono l'approvazione dei creditori e dei soci della società. Tali concordati o tali intese tra la società e i suoi creditori, richiedono un'autorizzazione dell'Alta Corte (o del Tribunale Nazionale per la Legge sulle Società, che attualmente è ancora in fase di costituzione).

12. Scissione di imprese

La scissione di imprese rappresenta un processo di ristrutturazione in cui un'entità aziendale cede uno o più dei suoi rami ("aziende") a un altro soggetto, già esistente o costituito *ad hoc*. Il procedimento di scissione richiede l'approvazione dell'Alta Corte/TNLS, oltre all'approvazione degli azionisti e dei creditori.





13. Vendite di universalità

Vendita di universalità indica il trasferimento di una o più aziende per un corrispettivo forfettario senza una specifica attribuzione di valore alle singole attività e passività. L'azienda include ogni suo componente o una unità o una divisione dell'azienda o dell'attività commerciale nel suo complesso, ma non contempla singoli beni od obbligazioni o altre combinazioni che non costituiscano l'unità produttiva nel suo complesso.

La vendita di universalità non passa attraverso un procedimento giudiziale e può essere realizzata con una semplice decisione degli azionisti e mediante contratto.

14. Riduzione del capitale

Una società per azioni o una società a responsabilità limitata, con capitale suddiviso in azioni o in quote, può, se autorizzata dal proprio statuto, tramite una speciale deliberazione, soggetta alla conferma del Tribunale su istanza della società, ridurre il proprio capitale. Le previsioni della Sezione 100 del *Companies Act*, 1956 sono rilevanti al riguardo. Ai sensi di tale sezione, la società può:

- azzerare o ridurre il valore nominale di ognuna delle proprie azioni o quote in rapporto ai versamenti non ancora eseguiti;
- senza azzerare o ridurre il valore nominale di ogni sua azione o quota, ridurre il capitale per perdite non coperte o per insufficienza di attivo o senza azzerare o ridurre il valore di ogni sua azione o quota, ridurre il capitale in eccesso rispetto agli scopi della società;
- ove la società abbia deliberato la riduzione del capitale, deve, tramite istanza, ricorrere al Tribunale nelle forme prescritte, al fine di ottenere un provvedimento di conferma della avvenuta riduzione.

La riduzione di capitale può avvenire senza l'autoriz-

zazione della Corte, nei seguenti casi:

- acquisto di azioni o quote proprie in conformità con le previsioni delle Sezioni 77A e 77B del *Companies Act*;
- annullamento delle azioni o quote se autorizzata dal suo statuto per il mancato versamento dei soci nonostante il richiamo in tal senso da parte degli organi sociali;
- la società può accettare la valida rinuncia delle azioni;
- la Sezione 94(1)(e) del *Companies Act*, 1956 consente a una società di annullare le azioni che non sono state collocate o sottoscritte. In tal caso l'ammontare del capitale azionario dovrà essere diminuito.

Rimborso dell'ammontare alle azioni privilegiate rimborsabili, per ridurre il capitale. La società deve rimborsare le azioni di risparmio alla scadenza di un periodo determinato.



Scambi commerciali

A cura di Interprofessional Network e della Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi - Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione - Ministero dello Sviluppo Economico

Di seguito si riporta un insieme di informazioni statistiche aggiornate riguardanti in particolar modo gli scambi commerciali tra Italia e India.

TABELLA 1 - INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'INDIA ⁽¹⁾ E RELATIVE QUOTE DI MERCATO SU EXPORT E IMPORT MONDIALE

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.- mar. 2010	Gen.- mar. 2011
Export India (milioni di dollari US)	50.522	61.130	75.387	98.212	120.550	153.775	177.700	165.186	223.179	51.630	65.888
Variazione % rispetto al periodo precedente	16,6	21,0	23,3	30,3	22,7	27,6	15,6	-7,0	35,1	-	27,6
Quote India su export mondiale	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	1,3	1,5	1,5	1,6
Posizione India, in termini di export, nella graduatoria mondiale	29°	28°	28°	27°	26°	23°	25°	19°	19°	19°	18°
Import India (milioni di dollari US)	58.913	74.078	99.838	139.888	176.669	235.025	281.467	257.665	328.731	81.155	103.149
Variazione % rispetto al periodo precedente	17,5	25,7	34,8	40,1	26,3	33,0	19,8	-8,5	27,6	-	27,1
Quote India su import mondiale	0,9	1,0	1,1	1,3	1,4	1,6	1,7	2,0	2,1	2,3	2,4
Posizione India, in termini di import, nella graduatoria mondiale	22°	22°	21°	16°	16°	16°	16°	15°	14°	13°	13°
Saldo India (milioni di dollari US)	-8.391	-12.948	-24.451	-41.676	-56.119	-81.250	-103.767	-92.479	-105.552	-29.525	-37.261

⁽¹⁾ Valori a prezzi correnti

I dati sono soggetti a successive revisioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati FMI-DOTS ago.2011





FIGURA 1 - RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLE QUOTE DI MERCATO MONDIALI DELL'INDIA (VALORI IN PERCENTUALI)

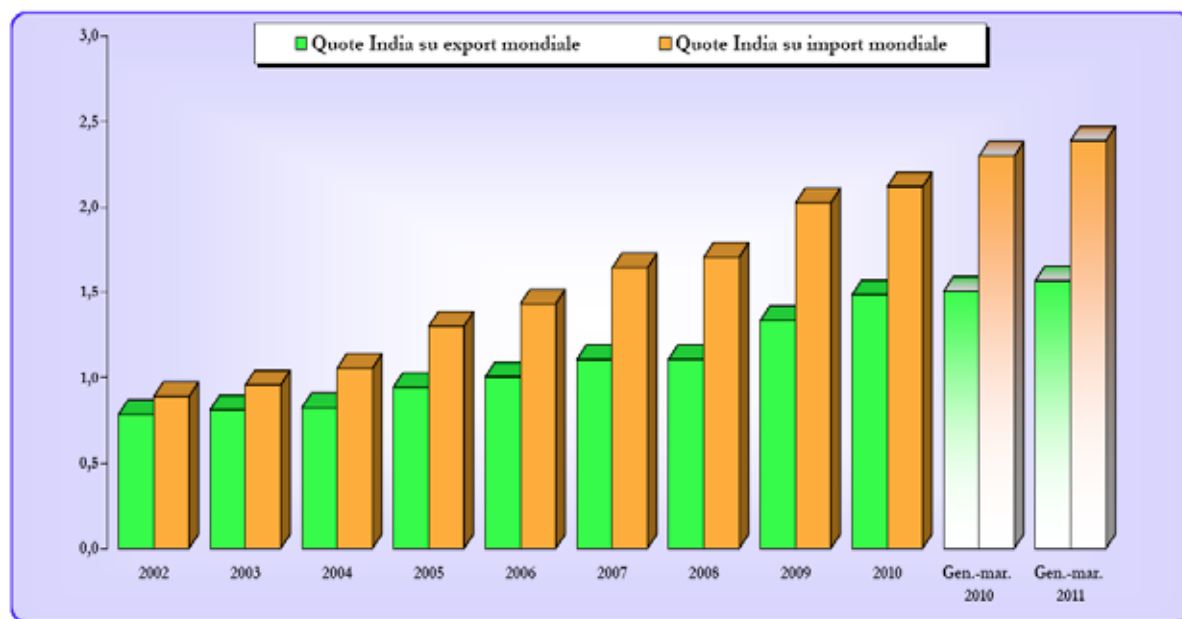


TABELLA 2A - PRINCIPALI PRODOTTI ESPORTATI DALL'INDIA - Anno 2010

	PRODOTTO	milioni di dollari US	peso % su export totale India	quota mondiale %	Principali mercati di destinazione del prodotto ⁽²⁾	
					Paesi	Quota %
1	Oli di petrolio o di minerali bituminosi; preparazioni contenenti, in peso, $\geq 70\%$ di oli di petrolio o di minerali bituminosi e delle quali tali oli costituiscono il componente base, n.n.a. (escl. gli oli greggi)	28.922,3	16,8	4,6	1) Paesi Bassi 2) E.A.U.	15,5 12,7
2	Minerali di ferro e loro concentrati, incl. le piriti di ferro arrostiti "ceneri di piriti"	11.913,8	6,9	10,4	1) Cina 2) Giappone	83,5 6,5
3	Diamanti, anche lavorati, (ma non montati nè incastonati) (escl. pietre (non montate) per punte di lettura, pietre lavorate riconoscibili come parti di contatori, strumenti di misura o altri oggetti del capitolo 90)	11.020,6	6,4	12,5	1) Hong Kong 2) E.A.U.	29,6 28,0
4	Medicamenti (escl. i prodotti delle voci 3002, 3005 e 3006) costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi o condizionati per la vendita al minuto	6.314,8	3,7	2,0	1) Stati Uniti 2) Russia	25,8 6,0
5	Autoveicoli da turismo ed altri autoveicoli costruiti principalmente per il trasporto di persone, incl. gli autoveicoli del tipo "break" e le auto da corsa (escl. autoveicoli per il trasporto di 10 o più persone, incl. conduttore)	2.911,8	1,7	0,5	1) Regno Unito 2) Italia	13,9 12,0

⁽²⁾ I dati si riferiscono all'anno 2009

Fonte: ITC - International Trade Centre

Classificazione utilizzata: Nomenclatura combinata (SH4) - Sottocapitoli



TABELLA 2B - PRINCIPALI PRODOTTI IMPORTATI DALL'INDIA - Anno 2010

PRODOTTO	milioni di dollari US	peso % su import totale India	quota su import mondiale %	Principali mercati di provenienza del prodotto ⁽²⁾	
				Paesi	Quota %
1 Diamanti, anche lavorati, (ma non montati né incastonati) (escl. pietre (non montate) per punte di lettura, pietre lavorate riconoscibili come parti di contatori, strumenti di misura o altri oggetti del capitolo 90)	12.930,4	5,9	14,9	1) E.A.U. 2) Belgio	30,9 26,2
2 Oli di petrolio o di minerali bituminosi, greggi	12.509,7	5,7	1,1	1) Arabia Saudita 2) Iran	18,4 14,5
3 Carboni fossili; mattonelle, ovoidi e combustibili solidi simili ottenuti da carboni fossili	10.770,3	4,9	9,0	1) Australia 2) Indonesia	45,9 31,8
4 Apparecchi elettrici per la telefonia o la telegrafia su filo, incl. gli apparecchi telefonici per abbonati su filo per telefonini cellulari e apparecchi per la telecomunicazione a corrente portante o per la telecomunicazione numerica; videofoni; loro parti	7.153,2	3,3	2,0	1) Cina 2) Corea del sud	59,1 6,4
5 Oro, incl. l'oro platinato, greggio o semilavorato o in polvere	6.123,7	2,8	7,5	1) Svizzera 2) Australia	36,1 27,2

⁽²⁾ I dati si riferiscono all'anno 2009

Fonte: ITC - International Trade Centre

Classificazione utilizzata: Nomenclatura combinata (SH4) - Sottocapitoli





TABELLA 3 - PRINCIPALI CLIENTI E FORNITORI DELL'INDIA ⁽³⁾ - ANNO 2010

	Principali paesi di destinazione dell'export	milioni di \$ US	peso % su tot. Export	Principali paesi di provenienza dell'import	milioni di \$ US	peso % su tot. Import
	MONDO	223.179	100,0	MONDO	328.731	100,0
1	Emirati Arabi Uniti	29.455	13,2	Cina	38.161	11,6
2	Stati Uniti	23.696	10,6	Emirati Arabi Uniti	25.933	7,9
3	Cina	17.415	7,8	Arabia Saudita	20.059	6,1
4	Hong Kong	9.542	4,3	Svizzera	19.006	5,8
5	Singapore	9.107	4,1	Stati Uniti	16.786	5,1
6	Paesi Bassi	6.588	3,0	Australia	11.525	3,5
7	Regno Unito	6.449	2,9	Iran	10.907	3,3
8	Germania	6.012	2,7	Germania	10.851	3,3
9	Belgio	5.042	2,3	Nigeria	10.297	3,1
10	Francia	4.918	2,2	Corea del sud	9.488	2,9
11	Giappone	4.832	2,2	Indonesia	9.210	2,8
12	Indonesia	4.579	2,1	Kuwait	8.542	2,6
13	Arabia Saudita	4.503	2,0	Giappone	7.791	2,4
14	Italia	4.213	1,9	Iraq	7.300	2,2
15	Sudafrica	3.757	1,7	Belgio	7.228	2,2
16	Brasile	3.672	1,6	Hong Kong	6.912	2,1
17	Corea del sud	3.670	1,6	Singapore	6.831	2,1
18	Malesia	3.587	1,6	Sudafrica	6.221	1,9
19	Sri Lanka	3.316	1,5	Qatar	6.015	1,8
20	Bangladesh	3.022	1,4	Malesia	5.739	1,7

⁽²⁾ Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati FMI-DOTS ago.2011



TABELLA 4A - ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA A 27 IN INDIA SUDDIVISE PER PAESE DI PROVENIENZA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	24.392	29.177	31.603	27.593	34.804	20.541
Austria	407	538	639	578	667	391
Belgio	4.631	5.400	4.987	4.517	6.828	4.503
Bulgaria	26	55	53	18	44	48
Cipro	4	4	7	9	13	9
Repubblica Ceca	317	402	429	429	596	346
Germania	6.114	7.306	8.140	8.084	9.192	5.125
Danimarca	265	268	370	277	358	216
Estonia	12	15	15	14	18	19
Spagna	543	734	765	802	1.176	650
Finlandia	328	454	529	454	610	314
Francia	2.631	3.343	3.342	2.458	3.089	1.560
Regno Unito	3.953	4.005	5.123	3.232	4.392	2.862
Grecia	50	47	37	57	62	25
Ungheria	105	74	106	138	273	193
Irlanda	154	168	160	161	161	110
Italia	2.166	2.995	3.090	2.735	3.387	1.920
Lituania	15	10	267	69	109	35
Lussemburgo	25	30	27	34	44	35
Lettonia	6	8	9	8	36	38
Malta	2	3	3	3	10	8
Paesi Bassi	1.129	1.595	1.609	1.699	1.740	894
Polonia	161	119	203	242	256	180
Portogallo	29	32	46	41	61	49
Romania	191	330	210	188	143	75
Svezia	1.072	1.158	1.314	1.203	1.387	852
Slovenia	35	42	53	85	80	47
Slovacchia	21	42	69	58	72	38
<i>Composizione percentuale su totale export U.E. a 27</i>						
Austria	1,7	1,8	2,0	2,1	1,9	1,9
Belgio	19,0	18,5	15,8	16,4	19,6	21,9
Bulgaria	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2
Cipro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Repubblica Ceca	1,3	1,4	1,4	1,6	1,7	1,7
Germania	25,1	25,0	25,8	29,3	26,4	24,9
Danimarca	1,1	0,9	1,2	1,0	1,0	1,1
Estonia	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Spagna	2,2	2,5	2,4	2,9	3,4	3,2
Finlandia	1,3	1,6	1,7	1,6	1,8	1,5
Francia	10,8	11,5	10,6	8,9	8,9	7,6
Regno Unito	16,2	13,7	16,2	11,7	12,6	13,9
Grecia	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1
Ungheria	0,4	0,3	0,3	0,5	0,8	0,9
Irlanda	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5
Italia	8,9	10,3	9,8	9,9	9,7	9,3
Lituania	0,1	0,0	0,8	0,3	0,3	0,2
Lussemburgo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Lettonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Paesi Bassi	4,6	5,5	5,1	6,2	5,0	4,4
Polonia	0,7	0,4	0,6	0,9	0,7	0,9
Portogallo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Romania	0,8	1,1	0,7	0,7	0,4	0,4
Svezia	4,4	4,0	4,2	4,4	4,0	4,1
Slovenia	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2
Slovacchia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e 2011 sono provvisori





TABELLA 4B - IMPORTAZIONI NELL'UNIONE EUROPEA A 27 DALL'INDIA SUDDIVISE PER PAESE DI DESTINAZIONE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	22.614	26.586	29.545	25.448	33.141	20.399
Austria	177	200	262	293	318	191
Belgio	3.030	3.322	3.771	2.666	3.616	2.904
Bulgaria	38	62	58	50	49	30
Cipro	35	36	46	43	39	20
Repubblica Ceca	133	183	208	172	273	154
Germania	3.740	4.340	4.808	4.504	5.493	3.391
Danimarca	395	455	459	469	523	337
Estonia	8	16	16	12	16	7
Spagna	1.722	2.074	2.162	1.623	2.263	1.252
Finlandia	114	143	162	169	258	176
Francia	1.820	2.338	2.922	2.355	3.547	2.180
Regno Unito	4.521	5.323	5.219	4.599	5.977	3.415
Grecia	489	463	532	490	436	188
Ungheria	118	219	376	285	209	144
Irlanda	198	243	206	232	241	163
Italia	2.976	3.388	3.429	2.904	3.823	2.522
Lituania	19	23	25	20	22	16
Lussemburgo	13	22	13	11	9	7
Lettonia	22	22	21	15	23	11
Malta	16	20	31	36	60	40
Paesi Bassi	1.890	2.094	2.722	2.773	3.630	1.920
Polonia	282	392	489	383	503	345
Portogallo	238	349	475	268	411	295
Romania	172	258	422	420	521	175
Svezia	353	450	523	402	602	375
Slovenia	55	85	131	202	216	87
Slovacchia	39	65	56	52	67	52
<i>Composizione percentuale su totale import U.E. a 27</i>						
Austria	0,8	0,8	0,9	1,2	1,0	0,9
Belgio	13,4	12,5	12,8	10,5	10,9	14,2
Bulgaria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Cipro	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
Repubblica Ceca	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8
Germania	16,5	16,3	16,3	17,7	16,6	16,6
Danimarca	1,7	1,7	1,6	1,8	1,6	1,7
Estonia	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Spagna	7,6	7,8	7,3	6,4	6,8	6,1
Finlandia	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8	0,9
Francia	8,0	8,8	9,9	9,3	10,7	10,7
Regno Unito	20,0	20,0	17,7	18,1	18,0	16,7
Grecia	2,2	1,7	1,8	1,9	1,3	0,9
Ungheria	0,5	0,8	1,3	1,1	0,6	0,7
Irlanda	0,9	0,9	0,7	0,9	0,7	0,8
Italia	13,2	12,7	11,6	11,4	11,5	12,4
Lituania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lussemburgo	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Lettonia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Malta	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Paesi Bassi	8,4	7,9	9,2	10,9	11,0	9,4
Polonia	1,2	1,5	1,7	1,5	1,5	1,7
Portogallo	1,1	1,3	1,6	1,1	1,2	1,4
Romania	0,8	1,0	1,4	1,6	1,6	0,9
Svezia	1,6	1,7	1,8	1,6	1,8	1,8
Slovenia	0,2	0,3	0,4	0,8	0,7	0,4
Slovacchia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e 2011 sono provvisori



Dossier India L'IMPRESA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI

TABELLA 4C - INTERSCAMBIO COMPLESSIVO DELL'UNIONE EUROPEA A 27 CON L'INDIA SUDDIVISO PER PAESE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	47.006	55.764	61.147	53.041	67.946	40.940
Austria	584	738	901	871	985	582
Belgio	7.661	8.722	8.757	7.182	10.443	7.407
Bulgaria	64	117	111	68	93	78
Cipro	39	40	54	52	52	29
Repubblica Ceca	450	585	637	600	869	499
Germania	9.854	11.646	12.948	12.588	14.685	8.516
Danimarca	660	723	829	747	881	552
Estonia	20	31	31	25	34	26
Spagna	2.265	2.808	2.927	2.425	3.439	1.902
Finlandia	442	596	691	623	868	490
Francia	4.452	5.681	6.263	4.813	6.636	3.740
Regno Unito	8.473	9.328	10.342	7.831	10.369	6.277
Grecia	539	510	569	547	497	213
Ungheria	223	294	482	422	481	337
Irlanda	352	412	366	393	402	273
Italia	5.142	6.383	6.519	5.640	7.210	4.442
Lituania	34	32	293	90	131	52
Lussemburgo	38	52	40	45	53	41
Lettonia	29	30	30	23	58	49
Malta	17	23	34	39	69	48
Paesi Bassi	3.019	3.690	4.332	4.472	5.370	2.815
Polonia	443	511	692	625	758	526
Portogallo	267	381	521	309	472	344
Romania	363	589	631	608	664	251
Svezia	1.426	1.608	1.837	1.605	1.989	1.227
Slovenia	90	127	184	287	295	134
Slovacchia	60	107	125	110	139	89
<i>Composizione percentuale su totale interscambio U.E. a 27</i>						
Austria	1,2	1,3	1,5	1,6	1,4	1,4
Belgio	16,3	15,6	14,3	13,5	15,4	18,1
Bulgaria	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2
Cipro	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Repubblica Ceca	1,0	1,0	1,0	1,1	1,3	1,2
Germania	21,0	20,9	21,2	23,7	21,6	20,8
Danimarca	1,4	1,3	1,4	1,4	1,3	1,3
Estonia	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
Spagna	4,8	5,0	4,8	4,6	5,1	4,6
Finlandia	0,9	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2
Francia	9,5	10,2	10,2	9,1	9,8	9,1
Regno Unito	18,0	16,7	16,9	14,8	15,3	15,3
Grecia	1,1	0,9	0,9	1,0	0,7	0,5
Ungheria	0,5	0,5	0,8	0,8	0,7	0,8
Irlanda	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7
Italia	10,9	11,4	10,7	10,6	10,6	10,9
Lituania	0,1	0,1	0,5	0,2	0,2	0,1
Lussemburgo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lettonia	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Malta	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Paesi Bassi	6,4	6,6	7,1	8,4	7,9	6,9
Polonia	0,9	0,9	1,1	1,2	1,1	1,3
Portogallo	0,6	0,7	0,9	0,6	0,7	0,8
Romania	0,8	1,1	1,0	1,1	1,0	0,6
Svezia	3,0	2,9	3,0	3,0	2,9	3,0
Slovenia	0,2	0,2	0,3	0,5	0,4	0,3
Slovacchia	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e 2011 sono provvisori





TABELLA 4D - SALDI COMMERCIALI DELL'UNIONE EUROPEA A 27 CON L'INDIA SUDDIVISI PER PAESE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	1.778	2.591	2.058	2.145	1.663	143
Austria	230	338	377	284	349	200
Belgio	1.600	2.078	1.216	1.851	3.212	1.600
Bulgaria	-12	-7	-5	-32	-4	17
Cipro	-30	-32	-39	-35	-25	-11
Repubblica Ceca	184	219	222	257	324	192
Germania	2.374	2.966	3.333	3.580	3.699	1.734
Danimarca	-130	-187	-88	-192	-166	-121
Estonia	3	-1	-2	2	3	11
Spagna	-1.178	-1.339	-1.397	-821	-1.086	-601
Finlandia	214	311	368	285	352	138
Francia	811	1.004	420	103	-457	-621
Regno Unito	-568	-1.318	-96	-1.366	-1.584	-554
Grecia	-440	-416	-495	-433	-374	-163
Ungheria	-13	-145	-270	-147	64	49
Irlanda	-44	-75	-46	-71	-79	-53
Italia	-809	-393	-340	-169	-437	-602
Lituania	-4	-13	242	49	87	19
Lussemburgo	12	8	14	23	34	28
Lettonia	-16	-14	-12	-6	13	27
Malta	-14	-17	-29	-33	-50	-32
Paesi Bassi	-761	-499	-1.113	-1.074	-1.890	-1.026
Polonia	-121	-273	-286	-141	-247	-165
Portogallo	-209	-317	-428	-227	-350	-246
Romania	18	72	-212	-232	-379	-100
Svezia	719	709	790	801	785	477
Slovenia	-21	-44	-78	-117	-136	-41
Slovacchia	-19	-23	12	5	5	-14

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e 2011 sono provvisori

TABELLA 4E - POSIZIONE OCCUPATA DALL'INDIA NELLA GRADUATORIA DEI PAESI CLIENTI E FORNITORI DELL'U.E. A 27

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
Posizione India come cliente	10°	8°	9°	8°	8°	8°
Posizione India come fornitore	14°	11°	11°	10°	9°	8°

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e 2011 sono provvisori



TABELLA 5A - INTERSCAMBIO COMMERCIALE ⁽⁴⁾ DELL'ITALIA CON L'INDIA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2010	Gen.-giu. 2011
Export Italia	1.034	1.034	1.097	1.273	1.679	2.166	2.995	3.090	2.735	3.387	1.504	1.920
<i>% su export totale Italia</i>	<i>0,38</i>	<i>0,38</i>	<i>0,41</i>	<i>0,45</i>	<i>0,56</i>	<i>0,65</i>	<i>0,82</i>	<i>0,84</i>	<i>0,94</i>	<i>1,00</i>	<i>0,93</i>	<i>1,02</i>
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	<i>2,7</i>	<i>0,0</i>	<i>6,1</i>	<i>16,1</i>	<i>31,8</i>	<i>29,0</i>	<i>38,3</i>	<i>3,2</i>	<i>-11,5</i>	<i>23,8</i>	<i>-</i>	<i>27,7</i>
Import Italia	1.668	1.587	1.682	2.027	2.201	2.976	3.388	3.429	2.904	3.823	1.814	2.522
<i>% su import totale Italia</i>	<i>0,63</i>	<i>0,61</i>	<i>0,64</i>	<i>0,71</i>	<i>0,71</i>	<i>0,84</i>	<i>0,91</i>	<i>0,90</i>	<i>0,98</i>	<i>1,04</i>	<i>1,02</i>	<i>1,20</i>
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	<i>2,6</i>	<i>-4,9</i>	<i>6,0</i>	<i>20,5</i>	<i>8,6</i>	<i>35,2</i>	<i>13,9</i>	<i>1,2</i>	<i>-15,3</i>	<i>31,6</i>	<i>-</i>	<i>39,0</i>
Interscambio totale	2.702	2.621	2.779	3.300	3.879	5.142	6.383	6.519	5.640	7.210	3.318	4.442
<i>% su interscambio totale Italia</i>	<i>0,50</i>	<i>0,49</i>	<i>0,53</i>	<i>0,58</i>	<i>0,64</i>	<i>0,75</i>	<i>0,86</i>	<i>0,87</i>	<i>0,96</i>	<i>1,02</i>	<i>0,98</i>	<i>1,12</i>
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	<i>2,6</i>	<i>-3,0</i>	<i>6,0</i>	<i>18,8</i>	<i>17,6</i>	<i>32,5</i>	<i>24,1</i>	<i>2,1</i>	<i>-13,5</i>	<i>27,9</i>	<i>-</i>	<i>33,9</i>
Saldi	-633	-553	-585	-753	-522	-809	-393	-340	-169	-437	-310	-602
Saldi normalizzati ⁽⁵⁾	-23,4	-21,1	-21,1	-22,8	-13,5	-15,7	-6,2	-5,2	-3,0	-6,1	-9,3	-13,6

⁽⁴⁾ I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

⁽⁵⁾ Il saldo normalizzato è il rapporto percentuale tra il saldo e la somma delle esportazioni delle importazioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat





FIGURA 2 - RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE ITALIA - INDIA (VALORI IN MILIONI DI EURO)



TABELLA 5B - POSIZIONE OCCUPATA DALL'INDIA NELLA GRADUATORIA DEI PAESI CLIENTI E FORNITORI DELL'ITALIA

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2010	Gen.-giu. 2011
Posizione India come cliente	45°	43°	42°	40°	34°	33°	26°	27°	21°	25°	25°	24°
Posizione India come fornitore	29°	29°	28°	26°	28°	26°	25°	26°	22°	21°	21°	20°

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat



TABELLA 5C - ESPORTAZIONI DELL'ITALIA IN INDIA SUDDIVISE PER SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su export totale in India	2010	% su export totale in India	Gen.-giu. 2010	% su export totale in India	Gen.-giu. 2011	% su export totale in India
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	7,0	0,3	8,1	0,2	3,4	0,2	4,0	0,2
AA02-Prodotti della silvicoltura	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	1,1	0,0	0,9	0,0	0,5	0,0	0,4	0,0
BB06-Petrolio greggio e gas naturale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
BB07-Minerali metalliferi	0,8	0,0	0,9	0,0	0,3	0,0	0,3	0,0
BB08-Altri minerali da cave e miniere	29,1	1,1	57,2	1,7	27,0	1,8	24,5	1,3
CA10-Prodotti alimentari	16,4	0,6	27,3	0,8	12,5	0,8	15,0	0,8
CA11-Bevande	1,9	0,1	2,5	0,1	0,8	0,1	2,1	0,1
CB13-Prodotti tessili	33,9	1,2	41,0	1,2	19,5	1,3	21,1	1,1
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	8,9	0,3	14,5	0,4	6,0	0,4	8,6	0,4
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	60,5	2,2	67,8	2,0	37,0	2,5	39,9	2,1
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	9,7	0,4	11,4	0,3	5,6	0,4	4,4	0,2
CC17-Carta e prodotti di carta	36,4	1,3	38,6	1,1	21,1	1,4	30,9	1,6
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,7	0,0	0,4	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	8,1	0,3	8,3	0,2	5,5	0,4	4,9	0,3
CE20-Prodotti chimici	207,1	7,6	265,6	7,8	140,2	9,3	147,7	7,7
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	64,3	2,4	72,2	2,1	34,6	2,3	40,1	2,1





CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	55,0	2,0	71,7	2,1	37,4	2,5	48,2	2,5
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	39,4	1,4	54,8	1,6	21,1	1,4	31,2	1,6
CH24-Prodotti della metallurgia	198,4	7,3	245,1	7,2	109,5	7,3	135,0	7,0
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	212,6	7,8	153,1	4,5	73,1	4,9	69,7	3,6
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	164,6	6,0	167,0	4,9	63,4	4,2	94,9	4,9
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	143,3	5,2	147,3	4,3	68,4	4,5	82,6	4,3
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	1.144,9	41,9	1.428,9	42,2	648,3	43,1	807,5	42,1
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	136,1	5,0	185,7	5,5	89,2	5,9	86,7	4,5
CL30-Altri mezzi di trasporto	42,5	1,6	175,1	5,2	11,8	0,8	148,7	7,7
CM31-Mobili	29,7	1,1	41,2	1,2	18,6	1,2	20,5	1,1
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	49,6	1,8	64,3	1,9	28,9	1,9	30,3	1,6
EE38-Prodotti delle attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; prodotti dell'attività di recupero dei materiali	28,1	1,0	32,6	1,0	18,2	1,2	16,5	0,9
JA58-Prodotti delle attività editoriali	3,4	0,1	3,1	0,1	1,6	0,1	1,9	0,1
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	1,7	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	2,3	0,1
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
VV89-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 2 cifre - Divisioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministro Sviluppo Economico su dati Istat



TABELLA 5D - IMPORTAZIONI IN ITALIA DALL'INDIA SUDDIVISE PER SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su import totale dall'India	2010	% su import totale dall'India	Gen.-giu. 2010	% su import totale dall'India	Gen.-giu. 2011	% su import totale dall'India
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	96,9	3,3	125,2	3,3	57,3	3,2	88,6	3,5
AA02-Prodotti della silvicoltura	1,4	0,0	2,0	0,1	1,0	0,1	1,1	0,0
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
BB07-Minerali metalliferi	3,5	0,1	4,9	0,1	3,2	0,2	5,8	0,2
BB08-Altri minerali da cave e miniere	47,4	1,6	51,2	1,3	26,8	1,5	27,8	1,1
CA10-Prodotti alimentari	113,8	3,9	137,5	3,6	68,6	3,8	100,5	4,0
CA11-Bevande	0,4	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0
CA12-Tabacco	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CB13-Prodotti tessili	276,9	9,5	356,8	9,3	166,9	9,2	231,2	9,2
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	409,8	14,1	422,7	11,1	217,3	12,0	243,9	9,7
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	249,3	8,6	311,7	8,2	147,2	8,1	181,5	7,2
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	4,0	0,1	4,8	0,1	2,2	0,1	1,6	0,1
CC17-Carta e prodotti di carta	2,3	0,1	3,6	0,1	1,8	0,1	2,1	0,1
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	128,5	4,4	426,4	11,2	188,2	10,4	333,8	13,2
CE20-Prodotti chimici	272,5	9,4	406,1	10,6	187,5	10,3	267,4	10,6
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	54,7	1,9	72,7	1,9	38,1	2,1	51,7	2,0
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	63,6	2,2	69,1	1,8	29,0	1,6	44,2	1,8
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	43,9	1,5	56,1	1,5	26,8	1,5	32,3	1,3





CH24-Prodotti della metallurgia	240,4	8,3	326,7	8,5	154,1	8,5	272,8	10,8
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	75,7	2,6	82,7	2,2	40,2	2,2	54,2	2,1
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	45,2	1,6	168,8	4,4	32,6	1,8	58,5	2,3
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	46,9	1,6	65,2	1,7	28,5	1,6	38,1	1,5
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	149,0	5,1	184,0	4,8	82,8	4,6	131,0	5,2
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	419,3	14,4	363,8	9,5	216,6	11,9	228,4	9,1
CL30-Altri mezzi di trasporto	30,2	1,0	30,3	0,8	18,8	1,0	28,1	1,1
CM31-Mobili	13,4	0,5	14,0	0,4	7,4	0,4	5,0	0,2
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	98,9	3,4	123,8	3,2	65,3	3,6	74,8	3,0
EE38-Prodotti delle attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; prodotti dell'attività di recupero dei materiali	2,3	0,1	2,0	0,1	0,9	0,0	2,6	0,1
JA58-Prodotti delle attività editoriali	1,0	0,0	1,2	0,0	0,5	0,0	0,4	0,0
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	0,3	0,0	0,4	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0
RR91-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SS96-Prodotti delle altre attività di servizi per la persona	9,8	0,3	8,3	0,2	3,7	0,2	0,6	0,0
VV89-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	2,7	0,1	0,5	0,0	0,2	0,0	13,8	0,5

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 2 cifre - Divisioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat



TABELLA 5E - ESPORTAZIONI DELL'ITALIA IN INDIA SUDDIVISE PER REGIONE DI PROVENIENZA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su export totale in India	2010	% su export totale in India	Gen.-giu. 2010	% su export totale in India	Gen.-giu. 2011	% su export totale in India
ITALIA NORD OCCIDENTALE	1.376	50,3	1.599	47,2	738	49,1	848	44,2
Piemonte	239	8,8	282	8,3	128	8,5	152	7,9
Valle d'Aosta	1	0,0	5	0,2	1	0,1	3	0,2
Lombardia	973	35,6	1.213	35,8	562	37,4	640	33,4
Liguria	163	6,0	98	2,9	47	3,1	53	2,8
ITALIA NORD ORIENTALE	828	30,3	1.157	34,2	463	30,8	713	37,1
Trentino Alto Adige	18	0,7	37	1,1	17	1,2	18	1,0
Veneto	293	10,7	372	11,0	166	11,0	214	11,2
Friuli Venezia Giulia	195	7,1	322	9,5	104	6,9	225	11,7
Emilia Romagna	321	11,7	426	12,6	175	11,7	255	13,3
ITALIA CENTRALE	356	13,0	469	13,8	226	15,0	261	13,6
Toscana	168	6,1	200	5,9	91	6,1	112	5,8
Umbria	41	1,5	69	2,0	42	2,8	33	1,7
Marche	95	3,5	121	3,6	59	3,9	68	3,6
Lazio	52	1,9	79	2,3	35	2,3	48	2,5
MEZZOGIORNO	174	6,4	160	4,7	76	5,0	96	5,0
Abruzzo	23	0,8	25	0,8	9	0,6	17	0,9
Molise	1	0,0	2	0,1	1	0,1	1	0,0
Campania	59	2,2	30	0,9	13	0,9	12	0,6
Puglia	55	2,0	56	1,6	31	2,0	39	2,0
Basilicata	3	0,1	5	0,2	2	0,1	1	0,0
Calabria	4	0,1	3	0,1	1	0,1	2	0,1
Sicilia	12	0,4	13	0,4	5	0,3	8	0,4
Sardegna	17	0,6	25	0,7	13	0,9	16	0,9
Diverse o non specificate	1	0,0	2	0,1	1	0,1	3	0,1

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat





TABELLA 5F - IMPORTAZIONI IN ITALIA DALL'INDIA SUDDIVISE PER REGIONE DI DESTINAZIONE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su import totale dall'India	2010	% su import totale dall'India	Gen.-giu. 2010	% su import totale dall'India	Gen.-giu. 2011	% su import totale dall'India
ITALIA NORD OCCIDENTALE	1.449	49,9	1.725	45,1	849	46,8	1.260	50,0
Piemonte	260	8,9	338	8,8	170	9,4	194	7,7
Valle d'Aosta	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Lombardia	1.089	37,5	1.161	30,4	567	31,3	808	32,0
Liguria	100	3,4	226	5,9	113	6,2	258	10,2
ITALIA NORD ORIENTALE	746	25,7	1.158	30,3	529	29,1	683	27,1
Trentino Alto Adige	45	1,6	36	0,9	15	0,8	16	0,6
Veneto	409	14,1	704	18,4	324	17,8	380	15,1
Friuli Venezia Giulia	44	1,5	70	1,8	26	1,4	30	1,2
Emilia Romagna	248	8,5	348	9,1	164	9,0	257	10,2
ITALIA CENTRALE	453	15,6	624	16,3	286	15,8	366	14,5
Toscana	216	7,5	250	6,5	128	7,1	163	6,5
Umbria	17	0,6	19	0,5	9	0,5	8	0,3
Marche	68	2,4	133	3,5	57	3,1	59	2,4
Lazio	152	5,2	223	5,8	92	5,0	136	5,4
MEZZOGIORNO	255	8,8	316	8,3	150	8,2	199	7,9
Abruzzo	38	1,3	38	1,0	17	0,9	16	0,6
Molise	8	0,3	4	0,1	3	0,1	2	0,1
Campania	131	4,5	168	4,4	76	4,2	116	4,6
Puglia	43	1,5	50	1,3	26	1,4	30	1,2
Basilicata	0	0,0	4	0,1	0	0,0	1	0,0
Calabria	3	0,1	7	0,2	3	0,2	13	0,5
Sicilia	25	0,9	36	0,9	22	1,2	12	0,5
Sardegna	6	0,2	9	0,2	3	0,2	9	0,4
Diverse o non specificate	0	0,0	1	0,0	0	0,0	13	0,5

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministro Sviluppo Economico su dati Istat





Capitolo Sesto

06

A cura della Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi
Divisione X - Ufficio Asia ed Oceania

IL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

1	L'attività promozionale del MISE
2	Gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

1. L'attività promozionale del MISE

L'obiettivo dell'attività di promozione del Ministero dello Sviluppo Economico sui mercati esteri è quello di accrescere il grado di internazionalizzazione del nostro sistema produttivo, con particolare attenzione alle piccole e medie imprese.

Le PMI sono non soltanto il principale destinatario dell'azione di promozione, ma anche le protagoniste assolute cui spettano decisioni economiche e le scelte operative che la strategia pubblica ha il compito di individuare e facilitare, sviluppando un circolo virtuoso tra politiche pubbliche, risorse finanziarie e attività degli Enti.

L'esiguità delle risorse finanziarie, sempre limitate rispetto agli obiettivi, impone a tutti i soggetti preposti a facilitare l'internazionalizzazione economica e produttiva l'obbligo di fare sistema, di evitare duplicazioni e di produrre sinergie positive.

In base a questa esigenza di coordinamento, il Ministero dello Sviluppo Economico, insieme al Ministero degli Affari Esteri, opera il necessario collegamento con i vari Soggetti italiani attivi nel campo dell'internazionalizzazione delle imprese (Regioni, Associazioni di categoria, Camere di Commercio italiane all'estero, Unioncamere, Associazione bancaria italiana).

Com'è noto, con legge n. 111 del 15 luglio 2011 è stato soppresso l'Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE), le cui funzioni, risorse finanziarie e strumentali, sono state trasferite al Ministero dello Sviluppo Economico, il quale entro il 31 dicembre 2011 verrà conseguentemente riorganizzato.

I poteri di indirizzo e vigilanza in materia di promozione e internazionalizzazione delle imprese, esercitati dal Ministero dello sviluppo economico e dal Ministero degli affari esteri, attraverso linee guida per l'utilizzo delle relative risorse, sono assunte da una cabina di regia, co-presieduta dai Ministri degli affari esteri e dello sviluppo economico e composta, oltre che dal Ministro dell'economia e delle finanze da un rappresentante, rispettivamente, di Unioncamere, della Confederazione generale dell'industria italiana e dell'Associazione bancaria italiana.

Nel quadro complessivo dell'attività promozionale, in base a una strategia volta a sostenere e a rafforzare il Sistema Italia inteso come sintesi economica e culturale del Paese, che comprende la creatività, la progettualità, le competenze e le specializzazioni delle imprese, si esplica un'attività promozionale straordinaria, il cui quadro di riferimento è la promozione dell'immagine dell'Italia nella sua più complessa dimensione economica, storica, artistica, di tradizione.

Proprio in quest'ottica, una delle caratteristiche peculiari dei progetti realizzati con fondi di promozione straordinaria consiste nel realizzare



azioni di promozione cosiddetta "integrata", plurisettoriale e generalmente evocativa del Made in Italy come uno stile di vita, che trascende l'insieme dei singoli settori.

I programmi straordinari sono stati impostati sulla base di valutazioni di priorità geo-economiche, individuando i mercati che a medio termine presenteranno un andamento più dinamico e un accentuato tasso di crescita. A differenza delle azioni promozionali ordinarie, che prevedono ritorni a breve termine, la programmazione straordinaria si sviluppa in un'ottica strategica e di sistema con previsione di risultati a medio e lungo termine e un intervento finanziario prevalentemente pubblico, del MISE.

I progetti prevedono un sistema di iniziative incentrate sui settori di eccellenza del Made in Italy e sui comparti nei quali l'Italia possiede rilevanti margini di capacità competitiva e interessanti prospettive di inserimento nei diversi mercati.

In particolare, il Programma Promozionale Straordinario ha consentito la previsione e realizzazione di azioni promozionali in settori innovativi e ad alto contenuto tecnologico, quali bio-nanotecnologie, energie rinnovabili, tecnologie nel campo della protezione ambientale, design e progettazione, restauro e recupero urbano.

LE MISSIONI DI SISTEMA

La predisposizione delle strategie mirate per paesi e settori, è preceduta da un'attività di analisi e studio, volta a individuare le aree nelle quali investire le risorse pubbliche di promozione, che si realizza con l'organizzazione di missioni, uno dei *core business* del Ministero.

Le missioni di sistema nascono dall'esigenza di sviluppare una promozione integrata delle imprese nei mercati esteri, attraverso la collaborazione e il coinvolgimento di più soggetti pubblici e privati: Ministero dello Sviluppo Economico e Ministero degli Affari Esteri, Unioncamere, Abi, Confindustria. Esse rappresentano una nuova modalità di cooperazione, volta a rafforzare l'immagine del Sistema Italia all'estero, attraverso la partecipazione congiunta dei principali attori preposti all'internazionalizzazione.

Per strutturare e organizzare in maniera coordinata gli interventi di internazionalizzazione, la scelta dei

Paesi in cui effettuare le missioni di sistema avviene nell'ambito della citata Cabina di Regia.

In tale sede, viene fatta una valutazione e selezione delle aree geografiche in cui realizzare gli interventi promozionali sulla base di criteri legati alla dinamicità dei mercati, alle prospettive di sviluppo e alle potenzialità di crescita. Successivamente alla fase di individuazione dei Paesi, vengono definiti i settori economico-commerciali degli interventi, considerando le opportunità di collaborazione bilaterale e i rispettivi trend di crescita.

Negli anni le missioni di sistema hanno acquisito uno specifico format: al Forum di carattere istituzionale a cui partecipano le Autorità, segue quello economico dedicato all'analisi e promozione di specifici ambiti settoriali. Infine, con l'obiettivo di sviluppare una collaborazione mirata tra le imprese, vengono organizzati incontri BtoB, attraverso cui vengono favorite proficue occasioni di nuovo business.

Le missioni di sistema svolgono un ruolo molto importante per promuovere le imprese italiane sui mercati internazionali, in quanto permettono di allacciare nuove relazioni economico-imprenditoriali, anche grazie alla presenza e al diretto coinvolgimento e supporto delle Istituzioni dei Paesi promotori e ospitanti.

Negli ultimi anni le missioni di sistema sono state organizzate, con una media di due all'anno, in numerosi Paesi appartenenti a tutti i continenti: dall'Africa all'Asia, dall'Europa alle Americhe. Nel 2009 sono state realizzate due Missioni di Sistema, in Russia (5/9 aprile) e in India (14-16 dicembre). Nel 2010 si sono svolte la Missione di sistema in Cina (30 maggio - 5 giugno) e quella nei Paesi del Golfo (5 - 11 novembre).

L'ATTIVITÀ PROMOZIONALE IN INDIA

L'India è uno dei mercati "focus" dell'intervento promozionale italiano verso il quale il MISE, anche attraverso l'ICE, ha favorito negli anni attività promozionali articolate su molteplici settori: dalla meccanica strumentale, al tessile/abbigliamento, dall'agro-alimentare a quello delle nuove tecnologie, dalla cinematografia, al design, dalla gioielleria,





all'arredamento. Sono stati inaugurati due centri di formazione in India per l'utilizzo di macchinari italiani nei settori dell'agro-alimentare e del legno.

A gennaio 2011 l'ICE e l'UCIMU hanno organizzato la partecipazione di 22 aziende alla Fiera IMTEX di Bangalore dedicata al settore delle macchine per la lavorazione dei metalli. Alla TASTE 2011 di Mumbai hanno preso parte 20 aziende - coinvolte da ICE - che hanno incontrato operatori, importatori, distributori e buyers internazionali presso una delle più importanti Fiere dedicate all'agro-alimentare del Subcontinente indiano.

Dal 9 al 13 febbraio l'ICE, in collaborazione con la Federazione Aziende italiane per l'Aerospazio, la Difesa e la Sicurezza e il Ministero della Difesa, ha coordinato la partecipazione di 10 aziende leader del settore all'edizione 2011 dell'AEROINDIA di Bangalore.

Dall'11 al 13 febbraio l'ICE ha accompagnato 10 aziende del settore macchine per fonderie e metallurgia alla IFEX 2011, nello Stato del Punjab, per consolidare la presenza sul mercato indiano e cogliere le opportunità derivanti dalla domanda di macchinari per la lavorazione dei metalli. Dal 17 al 20 febbraio l'ICE, in collaborazione con ACIMALL, ha organizzato la partecipazione di 13 aziende alla Fiera DELHIWOOD di New Delhi nel campo dei macchinari per la lavorazione del legno.

Missione settoriale dedicata al settore delle infrastrutture - 21-24 marzo 2011

Nel mese di marzo 2011 è stata organizzata da Confindustria una missione imprenditoriale in India dedicata al settore delle infrastrutture e dell'energia. La missione, che ha avuto luogo tra il 21 e il 24 marzo a New Delhi e Mumbai, è stata guidata dal Vice Presidente di Confindustria Trevisani e dall'Amministratore delegato di Simest.

La delegazione, composta da 34 componenti rappresentanti di alcune tra le principali realtà imprenditoriali italiane del settore, delle associazioni di categoria e di due importanti istituti di credito, ha avuto l'opportunità di stabilire contatti con funzionari apicali dei Ministeri tecnici e degli enti responsabili del settore, nonché con numerosi operatori privati, tra cui alcuni tra i principali gruppi privati del Paese.

Missione settoriale sull'automotive - 18-21

aprile 2011

Nell'ambito del Programma straordinario Made in Italy è stata realizzata in India, nel mese di aprile, una missione dedicata al settore automotive, considerato da parte delle autorità indiane il volano per lo sviluppo dell'industria manifatturiera indiana. L'industria automobilistica indiana ha registrato nel 2010 un incremento delle vendite nazionali pari al 26%, che ne fa il mercato in maggiore crescita dopo la Cina.

La missione, che si è articolata in due tappe, New Delhi e Pune, ha visto la partecipazione di rappresentanti dell'Unione Industriali di Torino, dell'ANFIA, e di più di 50 aziende dell'industria automobilistica italiana. Alla missione erano presenti anche importanti istituti bancari (BNL, Banca Popolare, Unicredit e Intesa San Paolo).

Sono stati organizzati oltre trecento incontri BtoB con le controparti e visite a importanti impianti industriali. Alta è stata la soddisfazione da parte delle aziende partecipanti.

2. Gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

L'intento di questa "guida" è quello di fornire alle Aziende e agli operatori economici una base informativa sintetica ma completa sulle agevolazioni finanziarie che vengono gestite dalla Simest Spa, dalla Finest Spa e dalla Sace Spa, per sostenere l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano. Nel rispetto dell'ordinamento comunitario vigente in tema di aiuti pubblici, e per rispondere al meglio alle esigenze delle imprese nazionali impegnate a fronteggiare la crescente pressione competitiva sui mercati esteri, la disciplina vigente è stata rivisitata e ampliata allo scopo di facilitare l'accesso alle agevolazioni erogate dalla Simest Spa, attraverso l'attenuazione degli oneri e degli adempimenti richiesti ai destinatari dei finanziamenti.

Accanto agli strumenti tradizionali, ormai da tempo collaudati, sono state elaborate nuove modalità di



finanziamento rivolte in particolare alle PMI, nella consapevolezza che esse continuano a rappresentare il punto di forza dello sviluppo del comparto produttivo nazionale. In particolare, si segnalano le misure predisposte per il sostegno alla patrimonializzazione delle imprese e l'istituzione di un fondo denominato start-up finalizzato a promuovere progetti di internazionalizzazione al di fuori della U.E.

1. FINANZIAMENTO AGEVOLATO PER LA REALIZZAZIONE DI PROGRAMMI DI INVESTIMENTO TRAMITE APERTURA DI STRUTTURE ALL'ESTERO IN PAESI EXTRA UE (L. 133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT. A)

È di gran lunga lo strumento più utilizzato, tra gli altri messi a disposizione dalla Simest, da parte delle imprese che intendono penetrare i mercati esteri o potenziare posizioni già acquisite sui medesimi.

Finalità

L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato volto a favorire la realizzazione o il potenziamento di una struttura permanente in Paesi extra UE.

Beneficiari

È destinato alle imprese con sede legale in Italia a eccezione di quelle operanti nei settori elencati dall'art. 1, lett. A, B, C e F del Regolamento CE 1998/2006.

Spese finanziabili

Sono finanziabili le spese relative alla costituzione e al funzionamento della struttura, le spese per azioni promozionali e per i vari interventi sostenute dalla data di presentazione della domanda fino al termine del programma (24 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento).

Caratteristiche dell'intervento

Premesso che la revisione operata di recente

sulle modalità del finanziamento ha portato a una diminuzione del tasso di interesse e a una riduzione delle garanzie si fa presente che:

il rimborso del finanziamento è stabilito entro un termine massimo di 7 anni dalla data di stipula del contratto di finanziamento, di cui due anni di preammortamento.

Il tasso di interesse agevolato è pari al 15% del tasso di riferimento, con una percentuale minima dello 0,50% annuo. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data della delibera di concessione del Comitato Agevolazioni Simest.

L'intervento agevolativo può coprire fino all'85% dell'importo delle spese preventivate, tenuto conto dei limiti previsti dal Regolamento "de minimis".

Per garantire il rimborso del finanziamento occorre prestare alla Simest Spa una o più delle seguenti garanzie: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa, fideiussione di confidi convenzionati con Simest, fideiussione di intermediari finanziari convenzionati con Simest e pegno su titoli di Stato.

Il Comitato Agevolazioni può accordare alle PMI, in base alla loro affidabilità e capacità di rimborsare il finanziamento, una riduzione delle garanzie fino al 50% del finanziamento.

Procedura e tempi

Tempi brevi e certi per chi richiede l'agevolazione.

La domanda che deve essere presentata alla SIMEST, redatta su apposito modulo (scaricabile dal sito www.simest.it e www.sviluppoeconomico.gov.it), viene istruita dalla Simest e dal MISE e quindi sottoposta al Comitato agevolazioni per l'approvazione entro 90 giorni dalla data di presentazione.

Il contratto viene stipulato entro 3 mesi dalla ricezione della delibera di concessione.

L'impresa può chiedere che entro 4 mesi dalla stipula del contratto venga erogato un anticipo fino a un massimo del 30% del finanziamento concesso (anziché del 10% come per la precedente normativa). Le ulteriori erogazioni sono subordinate alla presentazione di idonea documentazione delle spese sostenute e di adeguata garanzia.





2. FINANZIAMENTO AGEVOLATO PER LA REALIZZAZIONE DI STUDI DI PREFATTIBILITÀ E DI FATTIBILITÀ COLLEGATI A INVESTIMENTI ITALIANI ALL'ESTERO, NONCHÉ PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA COLLEGATI AI SUDDETTI INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA U.E. (L. 133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT. B)

È lo strumento dedicato alle imprese che intendono effettuare uno studio approfondito del mercato sul quale intendono operare per definirne le caratteristiche chiave, quale la situazione politica, economica e sociale, le aree di maggiore concentrazione industriale, le dinamiche del mercato locale relativo al prodotto di interesse, regolamentazioni doganali, imposte e quanto altro utile per avviare un'attività di internazionalizzazione.

Finalità

L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato destinato a studi di prefattibilità, fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati a investimenti italiani all'estero, in Paesi extra U.E..

Beneficiari

È destinato alle imprese italiane, loro consorzi o associazioni, con priorità per le PMI. Sono escluse le imprese operanti nei settori elencati dall'art. 1, lett. A, B, C e F del Regolamento CE 1998/2006.

Spese finanziabili

Le spese finanziabili, che devono essere indicate in modo analitico in una "scheda preventivo" sono relative a salari, emolumenti dovuti a consulenti o a esperti, viaggi, soggiorni e altre spese collegate con la tipologia e gli obiettivi degli studi o del programma di assistenza tecnica.

I costi devono riguardare, almeno per il 50% del totale preventivo, le spese da sostenersi nel Paese

di destinazione dell'iniziativa.

Caratteristiche dell'intervento

Premesso che la revisione operata di recente sulle modalità del finanziamento ha portato a una diminuzione del tasso di interesse e a una riduzione delle garanzie si fa presente che:

il periodo di realizzazione del programma termina 6 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento nel caso di studi fattibilità, 12 mesi nel caso di programmi di assistenza tecnica

Il preammortamento decorre dalla data di stipula del contratto e termina 24 mesi dopo tale data.

Il rimborso del finanziamento avviene in un periodo di 3 anni a partire dal termine del periodo di preammortamento, mediante rate semestrali posticipate costanti in linea capitale.

È facoltà dell'impresa chiedere la riduzione di tali termini.

Il tasso di interesse agevolato è pari al 15% del tasso di riferimento, con una percentuale minima dello 0,50% annuo. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data della delibera di concessione del Comitato Agevolazioni Simest.

Il finanziamento deliberato dal Comitato Agevolazioni può coprire fino al 100% dell'importo preventivato dall'impresa richiedente (nei limiti del "de minimis") e non può essere superiore a:

- € 100.000 per studi collegati a investimenti commerciali;
- € 200.000 per studi collegati a investimenti produttivi;
- € 300.000 per assistenza tecnica.

Per garantire il rimborso del finanziamento l'impresa deve prestare alla Simest Spa una o più delle seguenti garanzie: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa, fideiussione di confidi convenzionati con Simest, fideiussione di intermediari finanziari convenzionati con Simest e pegno su titoli di Stato.

Il Comitato Agevolazioni può accordare alle PMI, in base alla loro affidabilità e capacità di rimborsare il finanziamento, una riduzione delle garanzie fino al 50% del finanziamento.



Procedura e tempi

Tempi brevi e certi per l'esame della domanda di agevolazione.

La domanda che deve essere presentata alla SIMEST, redatta su apposito modulo (scaricabile dal sito www.simest.it e/o www.sviluppoeconomico.gov.it), viene istruita dalla Simest e dal MISE e quindi sottoposta al Comitato agevolazioni per l'approvazione entro 90 giorni dalla data di presentazione.

Il contratto viene stipulato entro 3 mesi dalla ricezione della delibera di concessione.

L'impresa può chiedere che entro 3 mesi dalla stipula del contratto venga erogato un anticipo fino a un massimo del 70% del finanziamento concesso; l'importo a saldo è erogato, previa consegna delle relative garanzie, al momento del consolidamento del finanziamento.

3. FINANZIAMENTO AGEVOLATO DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (LEGGE 143/88-FONDO 295)

È uno strumento finalizzato a promuovere le esportazioni, consentendo alle imprese italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni competitive, tramite la concessione di contributi agli interessi.

Finalità

L'agevolazione è finalizzata a consentire alle imprese esportatrici l'offerta di condizioni di credito competitive sui mercati esteri, in linea con l'accordo internazionale (denominato Consensus) vigente in materia di sostegno pubblico all'export. Lo strumento, di norma, integra la copertura assicurativa operata dalla Sace.

Beneficiari

L'agevolazione interessa tutte le imprese italiane. Sono agevolabili le esportazioni concernenti forniture di macchinari e impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, normalmente assistite da garanzia Sace, mentre sono escluse le esportazioni di beni di consumo (durevoli e non durevoli) e semilavorati o beni intermedi non destinati in via esclusiva a essere integrati in beni di investimento.

Nel caso di *credito fornitore* (la dilazione è concessa alla controparte estera direttamente dall'impresa italiana esportatrice), il finanziamento del credito all'esportazione è costituito dallo smobilizzo di titoli, normalmente effettuato da un *forfaiter*, e l'intervento agevolativo è volto a coprire la differenza tra il valore attuale dei titoli al tasso agevolato e il valore del credito scontato a un tasso ritenuto congruo dalla SIMEST.

Nel caso di *credito finanziario* (il credito concesso all'acquirente/committente estero per il regolamento di esportazioni italiane è intermediato da soggetti finanziari), la SIMEST effettua un intervento di stabilizzazione del tasso nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso della durata del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve e il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento.

Caratteristiche dell'intervento

La durata del credito all'esportazione deve essere uguale o superiore a 24 mesi dal "punto di partenza del credito" (spedizione/consegna o, nel caso di impianti "chiavi in mano", collaudo preliminare). La durata massima è determinata in base al Consensus, in relazione alla categoria del paese e alle tipologie di operazioni.

I tassi d'interesse minimi applicabili (CIRR) sono stabiliti mensilmente in sede OCSE in relazione alle differenti valute di denominazione del credito all'esportazione e sono pubblicati sul sito del MISE.

Il tasso CIRR negoziato per l'operazione resta fisso per tutta la durata del credito all'esportazione.

L'importo agevolabile è pari a un massimo dell'85% della fornitura; una percentuale pari ad almeno il 15% deve essere regolata in contanti.

Procedura e tempi

Le richieste di contributo agli interessi sui finanziamenti concessi devono essere presentate dai soggetti interessati (banche italiane o estere o esportatori) alla SIMEST utilizzando apposito modulo, scaricabile dal sito www.simest.it e/o www.sviluppoeconomico.gov.it

L'eventuale concessione del contributo viene deliberata entro 90 giorni dal completamento della documentazione necessaria.





4. ASSICURAZIONE DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (D.LGS. 31.3.1998, N. 143 E D.LGS 27.5.1999, N. 170)

L'assicurazione dei crediti e gli altri servizi finanziari offerti dalla SACE rappresentano uno dei principali strumenti di promozione e di sostegno alle imprese nazionali che operano sui mercati esteri, mettendo gli esportatori in grado di offrire alla clientela estera, attraverso la copertura dei rischi dell'operazione commerciale, termini e condizioni di credito competitivi e in linea con le regole internazionali concordate per il sostegno pubblico dell'export.

Finalità e caratteristiche dell'intervento

L'agevolazione opera attraverso la concessione della assicurazione, riassicurazione e garanzia dei rischi di carattere politico, valutario e commerciale a cui sono esposte le imprese e le banche italiane nelle loro attività sui mercati esteri.

Le operazioni assicurabili sono per la gran parte costituite dai crediti connessi alle dilazioni di pagamento accordate agli acquirenti e committenti esteri e possono assumere la forma di credito fornitore e credito finanziario (acquirente). Sono inoltre assicurabili gli investimenti diretti all'estero.

Gli strumenti assicurativi a disposizione delle imprese sono:

- la promessa di garanzia, che consente all'operatore nazionale di ottenere, prima della conclusione del contratto, una indicazione delle condizioni di assicurabilità dell'operazione;
- la polizza assicurativa vera e propria, contenente le condizioni di assicurabilità e il relativo costo;
- altri strumenti, quali le coperture assicurative rilasciate in dipendenza di convenzioni quadro con le banche, nell'ambito di linee di credito concesse da banche italiane a istituti bancari esteri per crediti di durata inferiore a cinque anni; garanzie concesse nell'ambito di trattati di riassicurazione con operatori privati; garanzie concesse sulla base di trattati di riassicurazione e coassicurazione con compagnie assicurative esteri; garanzie di tipo fideiussorio.

L'importo assicurabile non può essere superiore al 95% della fornitura.

Sono esclusi dall'intervento le esportazioni e gli investimenti all'estero effettuati nei Paesi dichiarati in sospensiva dalla Sace, e, relativamente ai rischi commerciali riguardanti i crediti fino a 24 mesi, nei Paesi UE.

Si ricorda che per quanto riguarda la copertura dei crediti con dilazione di pagamento inferiore a 24 mesi, i relativi servizi sono forniti dalla SACE BT (controllata al 100% dalla SACE) operativa dal giugno 2004. Le attività di SACE BT sono destinate in particolare alle PMI.

Beneficiari

Operatori nazionali:

- per i crediti fornitore: gli esportatori e gli investitori italiani all'estero;
- per i crediti acquirente: le banche italiane e le banche e società finanziarie estere.

Procedure e tempi

La promessa di garanzia e la garanzia assicurativa vanno richieste su appositi moduli disponibili presso la SACE, la Viscontea e il sistema bancario.

Per ogni approfondimento e per una rassegna esaustiva di tutti i prodotti SACE si rinvia al sito www.sace.it.

5. PARTECIPAZIONE DI SIMEST AL CAPITALE DI IMPRESE ESTERE (LEGGE N. 100/90; D.LGS. N. 143/98; D.L. N. 35/2005 CONV.L. N. 80/2005)

È lo strumento finalizzato a rafforzare l'internazionalizzazione delle imprese attraverso la presenza della Simest nel capitale di rischio delle società costituite all'estero, con la possibilità di integrare l'agevolazione con la partecipazione aggiuntiva del Fondo Venture Capital.

Finalità

La Simest, per supportare gli investimenti di imprese italiane in società o imprese aventi sede in Paesi non appartenenti all'Unione Europea, può acquisire quote



di partecipazione di minoranza nel capitale di rischio delle società estere. Lo stessa Legge 100 prevede che la Simest possa concedere contributi agli interessi sul finanziamento bancario della quota acquisita dalla società italiana.

Beneficiari

Imprese italiane e/o imprese aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese italiane, le quali siano interessate a costituire una società estera o sottoscrivere un aumento di capitale sociale o ad acquisire quote di partecipazione in un'impresa estera già costituita. Le imprese che, investendo all'estero, non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale delle attività produttive non possono usufruire delle agevolazioni sopra descritte.

Anche per questa agevolazione è data priorità alle PMI.

Caratteristiche dell'intervento

La partecipazione della SIMEST non può superare il 25% del capitale di rischio della società estera e può essere detenuta per un periodo massimo di 8 anni. Entro tale termine, SIMEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.

Il suddetto limite è elevato al 49% sia per gli investimenti all'estero che riguardino attività derivanti da acquisizioni di imprese, *joint-venture* o altro che mantengano le capacità produttive interne sia per i nuovi investimenti destinati alla ricerca e innovazione. Durante il periodo in cui è prevista la partecipazione della SIMEST nell'impresa estera, le spese in ricerca e sviluppo dovranno essere almeno pari al 50% dell'ammontare della partecipazione stessa.

Un ulteriore intervento, che si aggiunge contestualmente alla partecipazione di Simest, si concretizza attraverso il riconoscimento di un contributo agli interessi che viene concesso a fronte del finanziamento ordinario della quota di capitale di rischio assunta dall'impresa, applicando un tasso che copre il differenziale tra l'interesse bancario e il tasso di riferimento. L'interesse agevolato applicabile al rimborso sarà pari al 50% del tasso di riferimento.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla SIMEST il progetto di società estera, corredato da documentazione e nel caso di *joint venture* fornirà informazioni tecniche, industriali, economiche e finanziarie sia dell'impresa italiana che del partner estero.

L'istruttoria effettuata dalla Simest si conclude, mediamente, nell'arco di tre mesi dalla presentazione della domanda

Per richiedere il contributo agli interessi, l'operatore presenta alla SIMEST la richiesta di agevolazione non oltre tre mesi dalla data della delibera di partecipazione SIMEST. Il finanziamento è deliberato entro sei mesi dalla presentazione della domanda da parte dell'operatore.

Il modello di domanda è scaricabile dal sito www.simest.it e www.sviluppoeconomico.gov.it

6. FONDO UNICO PER OPERAZIONI DI VENTURE CAPITAL

Il Fondo nasce dall'intento di supportare gli investimenti in aree strategiche quali Cina, Africa, Medio Oriente, America Centrale e Meridionale, Balcani, Federazione Russa e integra lo strumento agevolativo che regola, attraverso la L. 100/90, la partecipazione di Simest al capitale di rischio di imprese estere.

Finalità

Con la creazione di un apposito fondo si è inteso offrire un ulteriore supporto alle imprese che intendono costituire società miste all'estero. Il fondo Venture Capital è, infatti, finalizzato a sostenere gli investimenti delle imprese italiane attraverso l'acquisizione da parte della SIMEST SpA, per conto del Ministero dello Sviluppo Economico, di quote di capitale di rischio in imprese aventi sede in uno dei Paesi di destinazione previsti dal Fondo stesso. Tali quote devono essere aggiuntive rispetto a quelle acquisite da Simest ai sensi della L. 100/90. La partecipazione complessiva (Simest + FVC) non può in ogni caso essere superiore al 49% del capitale dell'impresa estera.





Beneficiari

Tutte le imprese italiane possono essere destinatarie dell'agevolazione, alla condizione che venga assicurato il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo e una quota sostanziale delle attività produttive.

Caratteristiche dell'intervento

L'intervento aggiuntivo del Fondo può avere ad oggetto l'acquisizione di quote di capitale di rischio nella fase di costituzione della nuova impresa o, nel caso in cui l'impresa sia già esistente, la sottoscrizione di aumento di capitale sociale o l'acquisto da terzi di quote o azioni. Non ci sono limiti di importo, ma l'intervento aggiuntivo del Fondo deve essere:

- di importo non superiore al doppio della partecipazione connessa all'intervento SIMEST ottenuto ai sensi della L. 100/90;
- tale da non determinare, sommato all'intervento SIMEST, il superamento:
 - o né del totale delle quote di partecipazione detenute dai soci italiani
 - o né del limite del 49% del capitale sociale della società estera

Le partecipazioni acquisite a valere sulle disponibilità del Fondo devono essere cedute entro un massimo di 8 anni dall'acquisizione della partecipazione stessa e, comunque, non oltre i termini convenuti nei contratti relativi all'intervento della Simest con la L. 100/90.

Procedura e tempi

L'intervento del Fondo può essere richiesto, congiuntamente o successivamente alla richiesta di partecipazione di SIMEST ai sensi della legge 100/90, mediante domanda scritta alla SIMEST, avvalendosi del modulo appositamente predisposto (scaricabile dal sito www.simest.it e www.sviluppoeconomico.gov.it).

Nel caso di richiesta congiunta (partecipazione più finanziamento):

entro 30 giorni dalla delibera del Consiglio di Amministrazione che approva la partecipazione ai sensi della legge 100/90, la SIMEST completa l'esame della richiesta di partecipazione a valere sulle disponibilità del Fondo e la sottopone al Comitato

di Indirizzo e Rendicontazione, istituito presso il Ministero dello sviluppo economico, per la relativa approvazione.

Nel caso di richiesta posteriore alla delibera della partecipazione di SIMEST ai sensi della legge 100/90: entro 90 giorni dalla presentazione della domanda, la richiesta e la relativa istruttoria sono trasmesse al Comitato, che le esaminerà alla prima riunione utile. A seguito dell'approvazione del Comitato, la SIMEST provvede alla stipula del contratto di partecipazione a valere sulle risorse del Fondo.

7. PARTECIPAZIONE DI FINEST AL CAPITALE DI IMPRESE ESTERE (L. 19/91 ART.2; L.R. FRIULI VENEZIA GIULIA N. 34/91; D.LGS. N. 143/98)

È uno strumento dedicato alle imprese del Nord est dell'Italia che intendono realizzare investimenti nei Paesi dell'Europa Centro orientale e della Federazione Russa.

Finalità

La Finest favorisce l'internazionalizzazione delle imprese del triveneto sui mercati dell'Est a condizioni competitive, mediante l'acquisizione di quote di partecipazione di minoranza nel capitale di rischio di società estere partecipate da imprese italiane. Inoltre, concede finanziamenti a medio termine sia per la costituzione o l'ampliamento di società estere da parte di imprese italiane, sia per la realizzazione di accordi di collaborazione commerciale e/o produttiva promossi da queste ultime con partner esteri.

Beneficiari

Sono le imprese aventi stabile e prevalente organizzazione nelle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige, ovvero imprese o società, aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese residenti nelle Regioni citate. È data priorità alle PMI.

Tutte le imprese possono essere destinatarie dell'agevolazione, alla condizione che venga assicurato il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale e una quota



sostanziale delle attività produttive.

Caratteristiche dell'intervento

L'assunzione di partecipazione della FINEST non può essere superiore al 25% del capitale di rischio della società estera (tale limite è elevato al 40% qualora partecipi all'iniziativa anche la SIMEST) e può essere detenuta per un periodo massimo di otto anni. Entro questo termine FINEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.

Il finanziamento agevolato, della durata massima di 8 anni, può essere concesso nei limiti del 25% dell'investimento complessivo dell'impresa italiana nella società estera o dell'impegno finanziario derivante dall'accordo di collaborazione.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla FINEST il progetto di investimento o la richiesta di finanziamento, corredati da documentazione e da informazioni di carattere tecnico, industriale, economico, finanziario. A seguito dell'approvazione della delibera da parte del Comitato Esecutivo o del Consiglio di Amministrazione di FINEST, si procede alla stipula del contratto e all'acquisizione della partecipazione o all'erogazione del finanziamento.

Per informazioni consultare il sito www.finest.it.

8. FONDO ROTATIVO FINALIZZATO AL FINANZIAMENTO DI INTERVENTI AGGIUNTIVI DELLA FINEST PER FAVORIRE LA COSTITUZIONE DI IMPRESE NEI PAESI DELL'AREA BALCANICA (L. N. 84/2001; D.M. N. 433/2003)

Il Fondo nasce dall'intento di supportare gli investimenti delle imprese italiane, residenti nel Nord-Est italiano, in Albania, Bosnia-Erzegovina, Croazia, Macedonia, Serbia e Montenegro, ed è complementare agli interventi di partecipazione realizzati con la L. 19/91.

Finalità

Con la costituzione di un fondo rotativo la Finest favorisce l'internazionalizzazione di imprese nazionali attraverso l'acquisizione di quote del capitale di rischio di società da costituire o già costituite nei Paesi individuati dal fondo. Tali quote saranno aggiuntive a quelle acquisite con le partecipazioni ex L. 19/91.

Beneficiari

Beneficiarie dell'agevolazione sono le imprese aventi stabile e prevalente organizzazione nelle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige, ovvero imprese o società, aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese residenti nelle Regioni citate. È data priorità alle PMI.

Caratteristiche dell'intervento

L'intervento aggiuntivo del Fondo può avere ad oggetto l'acquisizione di quote di capitale di rischio nella fase di costituzione della nuova impresa, o, nel caso in cui l'impresa sia già esistente, la sottoscrizione di aumento di capitale sociale o l'acquisto da terzi di quote o azioni.

La quota acquisita dalla FINEST a valere sul Fondo non può superare il 40% del capitale sociale dell'impresa partecipata e l'importo di € 516.456.

L'intervento deve inoltre essere:

- di importo non superiore al doppio della partecipazione acquisita da FINEST ai sensi della legge 19/91;
- tale che la partecipazione complessiva di FINEST nel capitale di rischio dell'impresa estera non superi il totale delle quote di partecipazione detenute da imprese italiane e il 49% del capitale sociale dell'impresa estera.

Le partecipazioni acquisite a valere sulle disponibilità del Fondo devono essere cedute entro un massimo di 8 anni dall'acquisizione della partecipazione stessa, e comunque, non oltre i termini convenuti nei contratti relativi all'intervento di FINEST. Il riacquisto da parte delle imprese italiane non è soggetto a garanzie.

L'impresa deve corrispondere al Fondo, sulla partecipazione acquisita a valere sul Fondo medesimo, un corrispettivo fisso quale remunerazione forfetaria a fronte della cessione, da parte del Fondo, dei diritti di





godimento delle azioni o quote. Il corrispettivo è pari al tasso ufficiale di riferimento della BCE, vigente alla data della delibera, maggiorato di un punto percentuale.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla FINEST il progetto di società estera, corredato da documentazione.

L'istruttoria viene completata dalla Finest e successivamente la richiesta viene sottoposta al Comitato di Indirizzo e Rendicontazione, istituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico, per la relativa approvazione.

A seguito dell'approvazione del CIR, la Finest provvede alla stipula del contratto di partecipazione a valere sulle risorse del Fondo.

L'istruttoria complessiva si svolge nell'arco di tre mesi. Per informazioni consultare il sito www.finest.it.

9. FINANZIAMENTO AGEVOLATO A FAVORE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE - PMI - ESPORTATRICI PER IL MIGLIORAMENTO E LA SALVAGUARDIA DELLA LORO SOLIDITÀ PATRIMONIALE AL FINE DI ACCRESCERNE LA COMPETITIVITÀ SUI MERCATI ESTERI (L.133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT.C)

È il nuovo strumento che vuole dare alle imprese esportatrici la possibilità di essere maggiormente competitive sui mercati esteri attraverso il rafforzamento del proprio assetto patrimoniale.

Finalità

L'intervento, realizzato attraverso un finanziamento a tasso agevolato, è volto a stimolare, migliorare o salvaguardare la solidità patrimoniale delle imprese esportatrici.

Beneficiari

I beneficiari sono le Piccole e medie imprese italiane – PMI – come definite dalla normativa comunitaria in materia, che al momento della presentazione della

domanda siano costituite in forma di società di capitali e che abbiano realizzato nei 3 esercizi precedenti un fatturato estero pari, in media, ad almeno il 20% del fatturato totale. Al momento dell'erogazione del finanziamento tali imprese devono essere costituite in S.p.a.

Caratteristiche dell'intervento

L'importo del finanziamento agevolato è deliberato nel limite del 25% del patrimonio netto dell'impresa richiedente (risultante dall'ultimo esercizio) e comunque non può superare l'importo di € 500.000.

Il criterio per l'agevolazione del finanziamento è definito sulla base del livello di solidità patrimoniale ricavato dall'indice di copertura delle immobilizzazioni (rapporto tra patrimonio netto e attività immobilizzate nette) risultante dall'ultimo bilancio approvato, definito "livello di ingresso". Tale livello viene parametrato al "livello soglia" che è posto pari a 0,65. Le imprese possono richiedere il finanziamento qualunque sia il loro livello di solidità patrimoniale sulla base dell'ultimo bilancio approvato.

Se il livello di ingresso è inferiore al livello soglia (in questo caso è richiesta garanzia con fidejussione bancaria o assicurativa) l'obiettivo è quello di raggiungerlo o superarlo; se, invece, è uguale o superiore, l'obiettivo è di mantenerlo o incrementarlo. Il finanziamento è concesso - indipendentemente dal livello di ingresso - al tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria, reso noto con decreto del Ministro dello Sviluppo Economico e pubblicato sul sito della SIMEST e del Ministero, vigente alla data della delibera di concessione. L'eventuale successiva applicazione del tasso agevolato si realizzerà con le seguenti modalità.

Premesso che l'intervento è articolato in due fasi (fase di erogazione e di preammortamento e fase di rimborso), al termine del periodo di preammortamento la Simest effettua la verifica del livello di solidità patrimoniale raggiunto e consolida o meno l'agevolazione. In caso la verifica abbia avuto esito positivo, il rimborso del finanziamento avviene in 5 anni, con rate in linea capitale costanti, semestrali e posticipate, a un tasso agevolato pari al 15% del tasso di riferimento (purché non inferiore allo 0,50% annuo). In caso di mancato raggiungimento degli obiettivi, il rimborso del finanziamento avviene al tasso di riferimento, in unica



soluzione entro 3 mesi dall'avvenuta approvazione e deposito del bilancio del secondo esercizio intero successivo alla data di erogazione.

Vi è la possibilità di proroga nel caso in cui l'impresa, in fase di verifica, registri una flessione del livello di solidità patrimoniale di ingresso contenuta nei limiti del 5% e purché sia rispettato il livello soglia di 0,65. In quest'ultimo caso è altresì richiesta la presentazione di garanzia con fideiussione bancaria o assicurativa.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla SIMEST la domanda redatta su apposito modulo (scaricabile dai siti internet di Simest e Ministero) corredata dalla documentazione. Il tempo medio per la conclusione dell'istruttoria è di due mesi. Il contratto deve essere stipulato nei successivi due mesi, mentre il finanziamento viene erogato al 100% entro 6 mesi dalla stipula di tale contratto.

La procedura totale, dalla data di presentazione della domanda all'erogazione del finanziamento, è di circa 10 mesi. Durante il periodo di ammortamento la Simest sottopone l'impresa a verifiche annuali del livello di solidità patrimoniale.

10. FONDO DI VENTURE CAPITAL PER IMPRESE START UP VOLTE ALLA INTERNAZIONALIZZAZIONE

È in corso di emanazione il decreto operativo per una nuova modalità di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese disegnata per supportare progetti di internazionalizzazione attraverso un Fondo rotativo alimentato con le disponibilità attribuite al MISE sulla base degli utili realizzati dalla Simest stessa.

Finalità

Lo strumento consentirà il finanziamento in equity transitorio e di minoranza di società che realizzino progetti di internazionalizzazione attraverso la costituzione di un veicolo societario apposito, eventualmente abbinati anche all'innovazione del prodotto e di processo.

Beneficiari

Destinatari dell'agevolazione sono i raggruppamenti di PMI (costituiti sotto forma di società di capitali), singole PMI e, *prioritariamente*, piccole imprese, anche artigiane e imprenditoria femminile.

Caratteristiche principali del finanziamento

Consiste nella partecipazione temporanea di minoranza all'equity sulla base di una positiva valutazione del business plan aziendale e a condizioni di mercato. Le aziende promotrici delle società richiedenti dovranno dimostrare di avere una consolidata capacità ed esperienza nel settore che si intende sviluppare o anche in settori affini. Il finanziamento è erogato per una quota non superiore al 49% del capitale sociale e fino a un importo massimo di € 400.000 nel caso di 4 o più aziende proponenti.

Nel caso in cui la compagine societaria (che dovrà avere sede in Italia o altri Paesi UE qualora necessario per lo sviluppo del progetto) comprenda altri soggetti finanziari (private equity o altri) la quota complessiva dei partner, compresa quella del Fondo, non potrà superare il 49%.

Infine una quota fino a un massimo del 25% dell'ammontare del Fondo potrà essere riservata a investimenti in fondi di private equity aventi finalità analoghe e promossi da operatori bancari o finanziari italiani.

La durata dell'intervento è fissata normalmente fra due e quattro anni dall'acquisizione con possibilità di estenderla in determinati casi.

Il "way out" del Fondo sarà determinato a valori di mercato concordati nel patto parasociale tra il Fondo e i proponenti, e laddove questi ultimi non riacquistino le quote del Fondo, il soggetto gestore, la Simest, ha la facoltà di negoziare con terzi la cessione delle proprie quote.

Per gli ulteriori aspetti riguardanti le modalità dell'intervento si rinvia al D.M. in corso di emanazione e ai riferimenti presenti sui siti del ministero e della Simest.





11. LEGGE 01.07.1970 N. 518 - RIORDINAMENTO DELLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

È una legge che disciplina il settore delle Camere di Commercio Italiane all'Estero.

Essa stabilisce:

- *i criteri per la concessione e la revoca del riconoscimento ufficiale;*
- *il gradimento – su conforme parere del Ministero degli Affari Esteri – del Segretario Generale della Camera a cui è assegnata la funzione amministrativa;*
- *l'approvazione di modifiche agli Statuti delle CCIE riconosciute i criteri per la concessione di un cofinanziamento annuo sulle spese del programma promozionale realizzato.*

Beneficiari

Possono richiedere il riconoscimento ufficiale le Associazioni di imprenditori italiani e locali, libere, elettive, costituite all'estero da almeno due anni con il fine di incrementare le relazioni economico-finanziarie tra il Paese dove è ubicata la Camera e l'Italia. Il Ministero acquisito il parere del Ministero degli Affari Esteri, decide se procedere o meno al riconoscimento ufficiale. Le Camere che hanno già ricevuto il riconoscimento ufficiale, possono richiedere il cofinanziamento annuale alle spese sostenute per la realizzazione del programma promozionale.

Le Camere possono essere costituite in tutti i Paesi esteri.

Tipo di intervento

Riconoscimento ufficiale:

cofinanziamento annuale sulle attività promozionali svolte nell'esercizio finanziario precedente la richiesta.

Tipologie di progetti finanziabili

- **area informativa:** riviste, bollettini, newsletter, cataloghi, repertori, pubblicità sui media, seminari, sportelli informativi e siti web;
- **area formativa:** corsi diretti alle imprese, corsi

si diretti al personale della Camera, workshop, seminari che trasmettono un know-how, stage di studenti italiani, neo-laureati presso le imprese all'estero;

- **area contatti d'affari:** partecipazione a eventi fieristici, assistenza e accompagnamento di delegazioni di operatori, organizzazione di contatti tra strutture universitarie e di ricerca italiane e locali per favorire la diffusione dell'innovazione tecnologica;
- **area assistenza e consulenza alle imprese:** reperimento agenti o distributori, ricerca partner, recupero crediti, traduzioni, organizzazione di *business meeting*, assistenza alle imprese per partecipazione a programmi comunitari o di organismi internazionali;
- **area della rete camerale:** redazione del Business Atlas, alimentazione banca-dati Pla. Net sui contatti e sulle locali opportunità di business; partecipazione al Meeting dei Segretari Generali, alla Convention mondiale e riunioni d'area.

Caratteristiche dell'intervento

Contributi a fondo perduto.

Procedura e Tempi

- ottobre-dicembre: pubblicazione Circolare Ministeriale per programmi promozionali riferiti all'anno successivo;
- entro il 31-01 anno successivo presentazione da parte delle CCIE del programma promozionale;
- entro 30 gg. approvazione/non approvazione programma promozionale da parte del Ministero;
- entro 31-03 invio da parte delle CCIE della rendicontazione del programma promozionale svolto nell'anno precedente;
- ottobre-dicembre predisposizione decreto di riparto delle somme assegnate alle singole CCIE.

Riferimenti normativi

- Legge 1 luglio 1970, n. 518 (G.U. n. 182 del 21 luglio 1970);
- Art. 22, comma 1 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 143 (Disposizioni in materia di



commercio con l'estero);

- Decreto 21 luglio 1999, n. 315;
- Circolare n. 20100177438 del 29 novembre 2010 (pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale – Serie Generale n. 289 del 11.12.2010 Supplemento ordinario n. 272).

Ufficio di riferimento

Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Divisione VIII Tel. 06 59932605 – annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it

12. LEGGE 29.12.1993 N. 580 - RIORDINAMENTO DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

La legge prevede che la denominazione di "camera di commercio" possa essere estesa, nel territorio nazionale, anche alle associazioni cui partecipino enti e imprese italiane e di altro Stato estero, che abbiano per scopo statutario la promozione dei rapporti economici con l'Italia e abbiano ottenuto l'iscrizione in un apposito Albo.

L'Albo è tenuto presso la sezione separata di Unioncamere e riporta le seguenti indicazioni:

- denominazione;
- data di costituzione;
- sede legale ed eventuali sedi operative, mezzi di comunicazione;
- data di iscrizione all'Albo;
- data di estinzione della Camera o di revoca dell'iscrizione all'Albo;
- nominativi e funzioni degli amministratori;
- servizi alle imprese.

Tipo di intervento

L'iscrizione all'Albo è disposta dal Ministero dello Sviluppo Economico su domanda dell'interessata, previa verifica dei seguenti requisiti:

- esistenza di una struttura minima (sede, personale);
- finalità promozionale per i rapporti con l'Italia;
- assenza di condanne penali per gli amministratori italiani;

- benessere della Rappresentanza diplomatica dello Stato di appartenenza per gli amministratori esteri.

La valutazione viene effettuata, tramite apposita conferenza di servizi sulla base del programma delle attività promozionali previste e delle effettive potenzialità d'incremento dei rapporti commerciali con l'Italia. Per consentire tale valutazione, l'associazione deve aver svolto attività in almeno due anni precedenti a quello in cui viene chiesta l'iscrizione all'Albo.

Procedura

L'Associazione interessata deve inoltrare specifica domanda in bollo al Ministero dello Sviluppo Economico – Direzione Generale per le Politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi – DIV.VIII. La domanda deve essere corredata da una copia autenticata dell'atto costitutivo e dello statuto, dall'elenco dei soci e degli amministratori, dal programma delle attività previste, da una relazione illustrativa dell'attività eventualmente già svolta, dall'ultimo bilancio consuntivo e dall'eventuale riconoscimento dello Stato estero.

Riferimenti normativi

- Legge 29 dicembre 1993, n. 580 (G.U. n. 7 dell'11 novembre 1994);
- Decreto 15 febbraio 2000 n. 96 (G.U. n. 94 del 21 aprile 2000) e relativi indicatori allegati).

Ufficio di riferimento

Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Divisione VIII Tel. 06 59932605 – annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it

13. LEGGE 21.2.1989, N. 83- CONCESSIONE DI CONTRIBUTI FINANZIARI AI CONSORZI TRA PICCOLE E MEDIE IMPRESE INDUSTRIALI, COMMERCIALI E ARTIGIANE





È la norma che consente di erogare contributi finanziari annuali in rapporto alle spese sostenute dai consorzi multiregionali aventi come scopi esclusivi, anche disgiuntamente, "l'esportazione dei prodotti delle imprese consorziate e l'attività promozionale necessaria per realizzarla".

I contributi sono finalizzati a incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali di rilievo nazionale e la realizzazione di progetti volti a favorire, in particolare, l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Il contributo non può essere in alcun modo ripartito tra le imprese né impiegato per iniziative fruite da singole imprese.

Beneficiari

ConSORZI e società consortili multiregionali¹, anche in forma cooperativa, aventi come scopo esclusivo l'esportazione dei prodotti delle consorziate e l'attività promozionale necessaria per realizzarla.

ConSORZI monoregionali ubicati nelle Regioni Sicilia e Valle d'Aosta (provvisoriamente, in attesa della definizione dell'iter di trasferimento delle competenze alle rispettive Regioni).

Nello statuto deve essere espressamente specificato il divieto di distribuzione degli avanzi di esercizio di ogni genere e sotto qualsiasi forma alle imprese consorziate, anche in caso di scioglimento. Tale divieto deve risultare dallo statuto al momento della presentazione della domanda di presentazione del programma promozionale, a pena di inammissibilità della domanda stessa.

In linea generale, l'attività dei consorzi può riguardare tutti i paesi esteri.

Tipo di intervento

Co-finanziamento a fondo perduto, commisurato all'importo delle spese ammissibili sostenute per

¹ Sono considerati multiregionali i consorzi di cui almeno il 25% delle imprese associate abbiano la sede legale in una o più regioni diverse da quella delle restanti imprese. Per i consorzi che abbiano più di 60 imprese associate, il requisito minimo è fissato in 15 imprese aventi sede legale in una o più regioni diverse dalle restanti imprese. Il requisito della multiregionalità deve essere posseduto dal momento della presentazione della domanda di approvazione del programma sino al 31 dicembre dell'anno di realizzazione del programma stesso.

l'esecuzione del programma promozionale.

Procedura

Avvio del procedimento (con invio di una comunicazione a ciascun proponente ai sensi della legge 241/90) con istruttoria delle singole domande, che si conclude con una lettera di approvazione, o di diniego, totale o parziale, del programma promozionale; l'esito della valutazione sarà comunicato dal Ministero.

Esame del rendiconto, che si conclude con l'emissione dei decreti di concessione dei contributi e dei relativi ordini di pagare, ovvero con un diniego, totale o parziale per carenze riscontrate nella rendicontazione. Riparto dei fondi assegnati tra i progetti ammessi ed emissione del decreto di concessione del contributo e dell'ordine di pagare.

Trasmissione al proponente di una copia del decreto concessivo.

Pertanto, le richieste di contributo saranno esaminate come segue:

- per le richieste inoltrate da consorzi multiregionali l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate interamente dal Ministero;
- per le richieste inoltrate dai consorzi monoregionali, aventi sede nelle Regioni a statuto speciale Sicilia e Valle d'Aosta, l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate dal Ministero, sempreché non intervenga il trasferimento.

Riferimenti normativi

- Legge 21 febbraio 1989 n. 83 (G.U. n. 58 del 10 marzo 1989);
- D.M. 25 marzo 1992 (G.U. n. 87 del 13 aprile 1992);
- Circolare ministeriale n. 0174769 del 25 novembre 2010 pubblicata sulla G.U. n. 289 dell'11/12/2010. Supplemento ordinario n. 272.

Note: Il decreto legislativo 31 marzo 1998 n. 112 e successive modificazioni ha attribuito alle regioni la gestione dei contributi destinati ai consorzi con esclusione di quelli multiregionali; con il D.P.C.M. 26 maggio 2000 sono state trasferite le risorse alle regioni a statuto ordinario. Pertanto la circolare citata concerne solo la gestione dei contributi per i consorzi a carattere multiregionale.



Ufficio di riferimento

Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Divisione VIII Tel. 06 59932605 – annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it

14. LEGGE 29.7.1981 N. 394 - ART. 10 CONCESSIONE DI CONTRIBUTI FINANZIARI AI CONSORZI AGRO- ALIMENTARI, TURISTICO- ALBERGHIERI E AGRO ITTICO-TURISTICI

È la norma che consente di erogare contributi finanziari annuali in rapporto alle spese sostenute dai consorzi multiregionali appartenenti alle seguenti tipologie: agroalimentari; turistico-alberghieri; agro-ittico-turistici.

I contributi sono finalizzati a incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali di rilievo nazionale e la realizzazione di progetti volti a favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Beneficiari

A) Consorzi e società consortili a carattere multiregionale², anche in forma cooperativa, costituiti da imprese agroalimentari aventi come scopo esclusivo la prestazione di servizi connessi all'esportazione dei prodotti agroalimentari;

B) Consorzi e società consortili a carattere multiregionale, anche in forma cooperativa, costituiti da imprese turistiche e alberghiere limitatamente alle atti-

² Sono considerati multiregionali i consorzi di cui almeno il 25% delle imprese associate abbiano la sede legale in una o più regioni diverse da quella delle restanti imprese. Per i consorzi che abbiano più di 60 imprese associate, il requisito minimo è fissato in 15 imprese aventi sede legale in una o più regioni diverse dalle restanti imprese. Il requisito della multiregionalità deve essere posseduto dal momento della presentazione della domanda di approvazione del programma sino al 31 dicembre dell'anno di realizzazione del programma stesso. I contributi sono finalizzati a incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali di rilievo nazionale e la realizzazione di progetti volti a favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

vità volte a incrementare la domanda turistica estera. C) Consorzi e società consortili a carattere multiregionale, anche in forma cooperativa, costituiti da piccole e medie imprese agroalimentari, ittiche e turistico-alberghiere aventi come scopo esclusivo l'attrazione della domanda estera.

D) Consorzi monoregionali di cui alle lettere A), B), C), ubicati in Sicilia e Valle d'Aosta (provvisoriamente, in attesa della definizione dell'iter di trasferimento delle competenze alle rispettive Regioni).

In linea generale, l'attività dei consorzi può riguardare tutti i paesi esteri.

Nello statuto deve essere espressamente specificato il divieto di distribuzione degli avanzi di esercizio di ogni genere e sotto qualsiasi forma alle imprese consorziate, anche in caso di scioglimento. Tale divieto deve risultare dallo statuto al momento della presentazione della domanda di presentazione del programma promozionale, a pena di inammissibilità della domanda stessa.

Tipo di intervento

Co-finanziamento a fondo perduto, commisurato all'importo delle spese ammissibili sostenute per l'esecuzione del programma promozionale.

Procedura

Avvio del procedimento (con invio di una comunicazione a ciascun proponente ai sensi della legge 241/90) con istruttoria delle singole domande, che si conclude con una lettera di approvazione, o di diniego, totale o parziale, del programma promozionale; l'esito della valutazione sarà comunicato dal Ministero.

Esame del rendiconto, che si conclude con l'emissione dei decreti di concessione dei contributi e dei relativi ordini di pagare, ovvero con un diniego, totale o parziale per carenze riscontrate nella rendicontazione.

Riparto dei fondi assegnati tra i progetti ammessi ed emissione del decreto di concessione del contributo e dell'ordine di pagare.

Trasmissione al proponente di una copia del decreto concessivo.

Pertanto, le richieste di contributo saranno esaminate come segue:





- per le richieste inoltrate da consorzi multiregionali l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate interamente dal Ministero;
- per le richieste inoltrate dai consorzi mono-regionali, aventi sede nelle Regioni a statuto speciale Sicilia e Valle d'Aosta, l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate dal Ministero, sempreché non intervenga il trasferimento.

Riferimenti normativi

Art. 10 del D.L. 251/81, così come modificato dalla legge di conversione 394/81, dalla legge 304/90 e dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 (art. 1, comma 935 della legge finanziaria 2007).

Circolare ministeriale 0174740 del 25 novembre 2010. G.U.11/12/2010 n. 289.S.O n. 272.

Note: Il decreto legislativo 31 marzo 1998 n. 112 e successive modificazioni ha attribuito alle regioni la gestione dei contributi destinati ai consorzi con esclusione di quelli multiregionali; con il D.P.C.M. 26 maggio 2000 sono state trasferite le risorse alle regioni a statuto ordinario. Pertanto la circolare citata concerne solo la gestione dei contributi per i consorzi a carattere multiregionale.

Ufficio di riferimento

Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Divisione VIII Tel. 06 59932605 – annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it

15. LEGGE 29.10.1954 N. 1083 - CONCESSIONE DI CONTRIBUTI FINANZIARI A ISTITUTI, ENTI, ASSOCIAZIONI, CAMERE DI COMMERCIO ITALO ESTERE IN ITALIA PER INIZIATIVE VOLTE A PROMUOVERE L'ESPORTAZIONE

È una legge che consente di corrispondere contributi finanziari a Istituti, Enti ed Associazioni per la realizzazione di progetti di attività promozionale, di rilievo nazionale volte allo sviluppo delle esportazioni italiane.

Beneficiari

Istituti, Enti ed Associazioni di rilievo nazionale e di emanazione del sistema produttivo imprenditoriale, non aventi fini di lucro, nonché le Camere di Commercio Italo estere in Italia iscritte all'albo di cui alla legge 580/93, per la realizzazione di attività promozionali di rilievo nazionale in favore di imprese associate, dislocate in più regioni. Per attività promozionale di rilievo nazionale si intende quella che ha ricadute diffuse su un territorio multi regionale volta a rafforzare il Made in Italy.

Sono ammessi gli interventi in tutti i Paesi esteri. L'Italia solo per quanto riguarda eventi a carattere internazionale.

Tipo d'intervento

Co-finanziamento sulle spese preventivate per la realizzazione di progetti volti a favorire l'internazionalizzazione delle PMI e lo svolgimento di specifiche attività di rilievo nazionale.

Tipologie di progetti finanziabili

Partecipazione a fiere estere; partecipazione a fiere internazionali in Italia; realizzazione, stampa e distribuzione di cataloghi in lingua estera; pubblicità effettuata all'estero su giornali, riviste specializzate, radio e televisione, web; workshop, conferenze e incontri con operatori e giornalisti esteri; ecc.. Le proposte progettuali approvate potranno prevedere una compartecipazione pubblica fino a un massimo del 50% delle spese ammesse.

Caratteristiche dell'intervento

Contributi a fondo perduto.

Procedura e tempi

- Agosto: pubblicazione circolare ministeriale per programmi promozionali riferiti all'anno successivo;
- entro il 30 settembre dello stesso anno presentazione della domanda da parte dei soggetti beneficiari;
- entro il 31 dicembre approvazione/non approvazione programma promozionale da parte del Ministero;





- entro i tre mesi successivi alla realizzazione dell'intero programma promozionale invio della relazione e rendicontazione del programma svolto;
- entro 30 giorni dalla ricezione dell'istanza approvazione della rendicontazione;
- ottobre-dicembre predisposizione decreto riparto delle somme assegnate ai singoli soggetti beneficiari;
- decreto di concessione del contributo: entro 60 giorni dalla disponibilità delle risorse finanziarie sul relativo capitolo di bilancio.





Gli autori

Gli **Autori** che hanno curato l'elaborazione dei contenuti inseriti nel presente Dossier sono i seguenti:

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi - Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione - Ministero dello Sviluppo Economico

Silvana La Bella, Direzione Generale Politiche di Internazionalizzazione e Promozione Scambi - Ufficio Asia e Oceania

Fabio Giorgio, Direttore Responsabile del Bollettino Scambi con l'Estero - Note di aggiornamento

UNIONCAMERE

Fabio Pizzino, Responsabile Ufficio Relazioni Internazionali

INTERPROFESSIONAL NETWORK

Giulio Veneri, Consigliere Delegato

Marco Bagolin, dottore in scienze della comunicazione

Barbara Bonafini, dottoressa in giurisprudenza Dindo, Zorzi e Associati Studio Legale, LegAll Verona

Fabio Brusa, avvocato in Venezia-Mestre Studio Logos Avvocati Associati

Pietro Butturini, dottore in giurisprudenza

Gian Andrea Chiavegatti, avvocato in Verona Studio Legale Chiavegatti

Carolina Ciardini, dottoressa in giurisprudenza Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Stefano Dindo, avvocato in Verona Dindo, Zorzi e Associati Studio Legale, LegAll Verona

Stefano Garelli, dottore commercialista in Torino Studio Garelli Dottori Commercialisti Associati

John Kadelburger, avvocato in Stoccolma, consulente di Dindo, Zorzi & Associati Studio Legale, LegAll Verona

Carlo Mastellone, avvocato in Firenze Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Pietro Mastellone, avvocato in Firenze Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Giacomo Pailli, dottore in giurisprudenza Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Deborah Sassorossi, dottore commercialista in Firenze Sassorossi, Frascchetti e Associati

Vittorio Zattra, dottore in giurisprudenza Dindo, Zorzi & Associati Studio Legale, LegAll Verona

Paolo Zucconelli, avvocato in Verona Dindo, Zorzi & Associati Studio Legale, LegAll Verona

Si ringraziano per il loro prezioso intervento:

Dionisio Archiutti, Chief Marketing Officer - Gruppo Veneta Cucine Spa

Marco Bachechi, Group Chief Financial Officer - Gefran Spa

Andrea Brollo, Amministratore Delegato - Brollo Siet Srl

Enrico Carraro, Vice Presidente - Gruppo Carraro

Andrea Cavagnis, Amministratore Delegato - Pavan Group

Michele Darderi, Corporate Marketing Manager - Pavan Group

Luca Fumagalli, Direttore Generale - Edilmac

Alberto Guerini, Business Development Manager - Gefran Spa

Francesco Lipartiti, Financial Director - Maccaferri Environmental Solutions Pvt Ltd - India

Vincenzo Lorenzin, Titolare e Fondatore - Gruppo Simplast

Michel Marcellier, Direttore Commerciale Far East - Isagro Spa

Manuel Monti, Presidente - Tessitura Monti India

Riccardo Remedi, Direttore Commerciale e Marketing - Faber Spa

Fabio Saladini, Amministratore Delegato - Guarniflon Spa

Aldo Salvaneschi, Sales Manager - Breton Spa

Luca Tomat, BU Director Asia Pacific & Americas - Lotto Sport Italia Spa

Il coordinamento scientifico dell'opera ringrazia, altresì, per la preziosa collaborazione prestata lo **Studio Chadha & Co., Advocates and Legal Consultants** di New Delhi e **Daniela Tomiello**, studentessa in Lingue per la comunicazione turistica e commerciale.



Con il contributo scientifico di



Ministero dello Sviluppo Economico



Interprofessionalnetwork

