



OPPORTUNITA' COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO PER IL MADE IN ITALY IN INDIA

Alessandro Fichera

Bologna, 19 Aprile 2017

INDIA: OPPORTUNITÀ COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO

- ***Perchè India? Conoscere per competere***
- ***Cosa fa l'Italia?***
- ***Opportunità commerciali***
- ***Opportunità di investimento***
- ***Conclusioni***

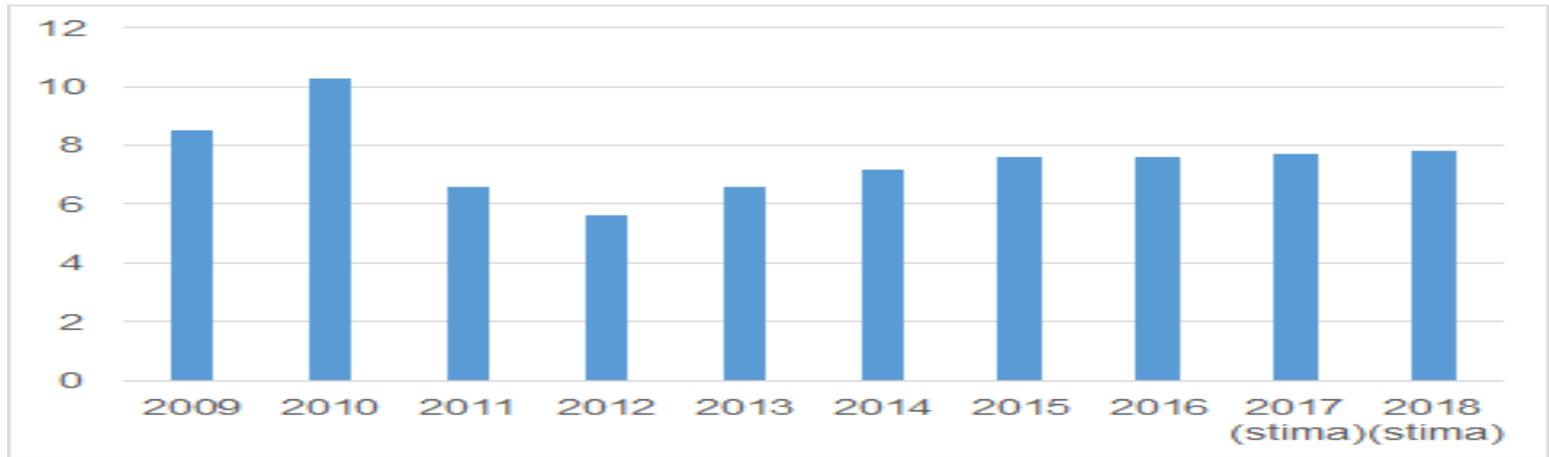
OPPORTUNITA' COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO PER IL MADE IN ITALY IN INDIA

Perchè India? Conoscere per competere

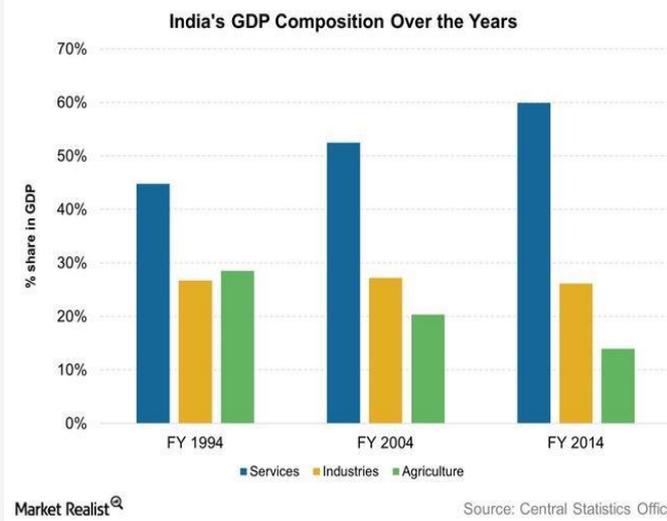
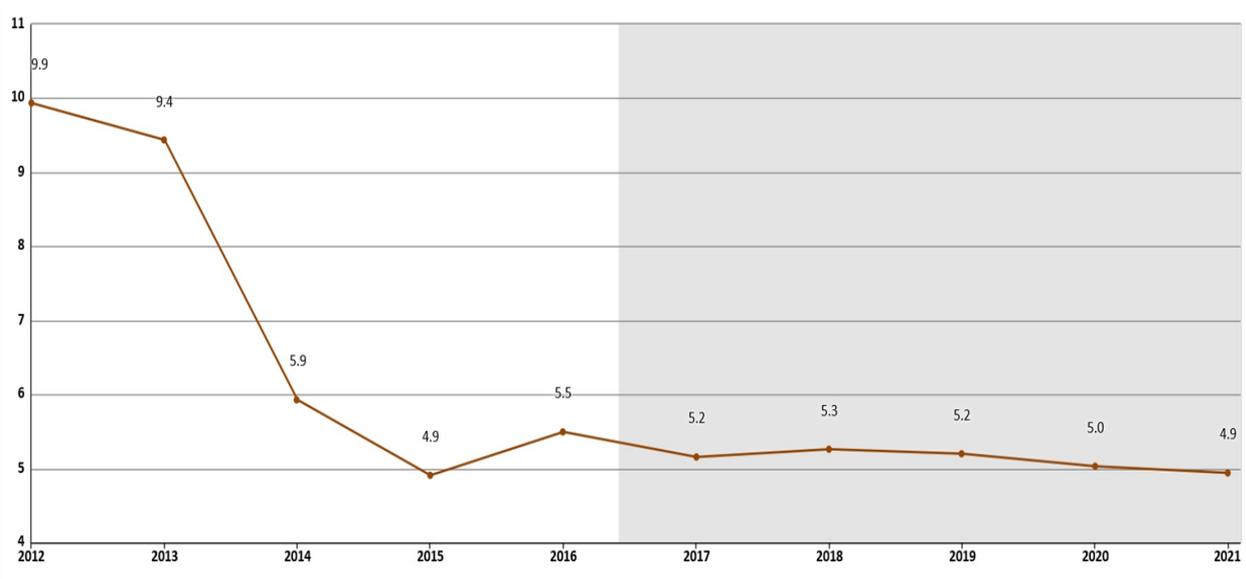


Punti di forza: fondamentali economici

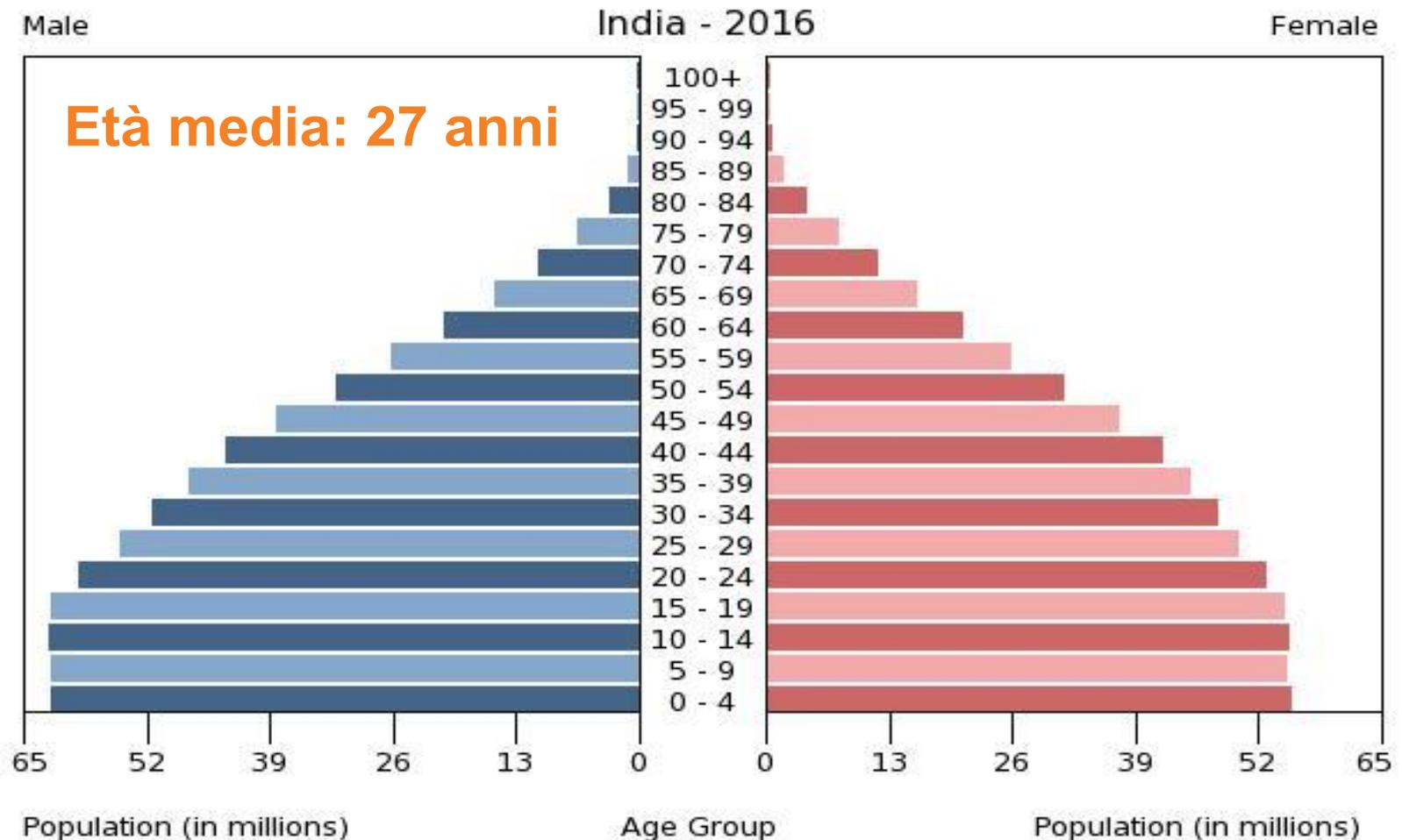
Crescita PIL %



Tasso % Inflazione



Punti di forza: composizione della popolazione

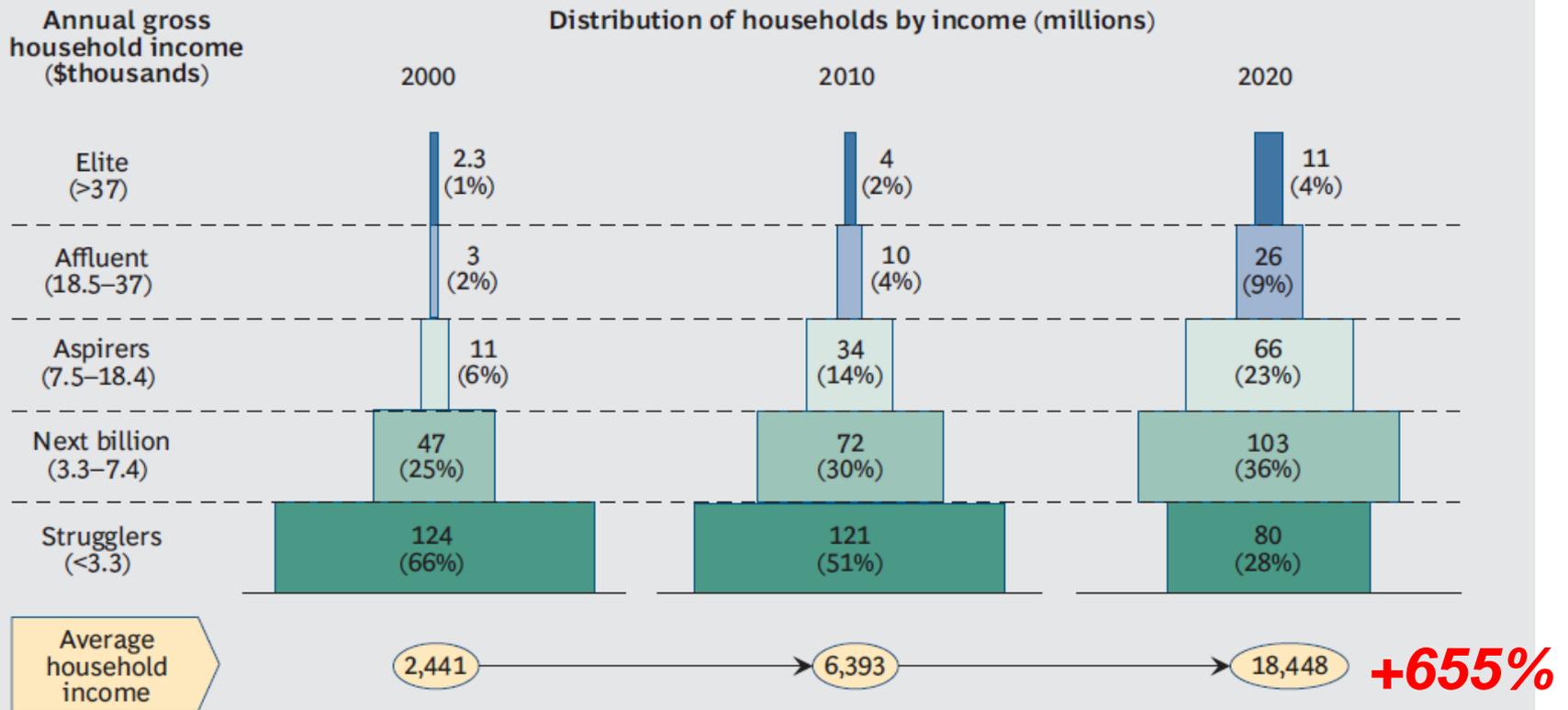


Fonte: elaborazione Octagona su dati CIA World Factbook

Punti di forza: reddito e consumi in crescita

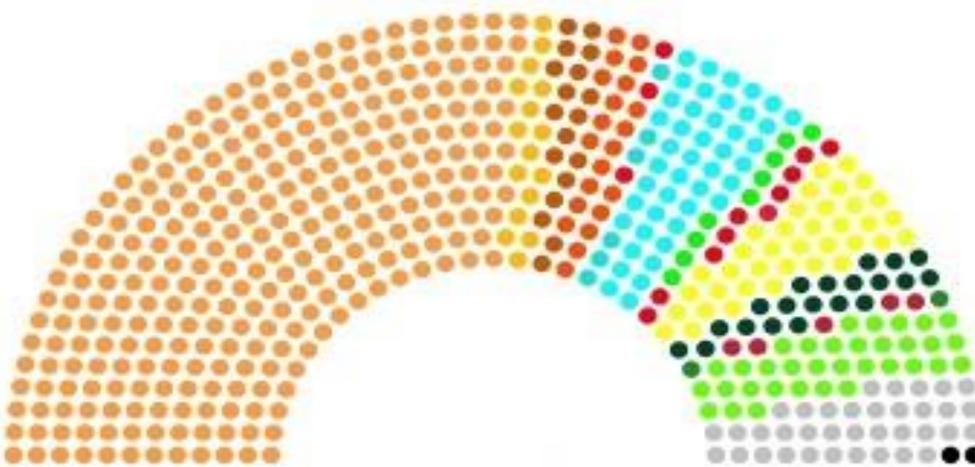
India: 236.000 HNWIs

EXHIBIT 2 | Average Household Income Will Explode Over the Next Decade

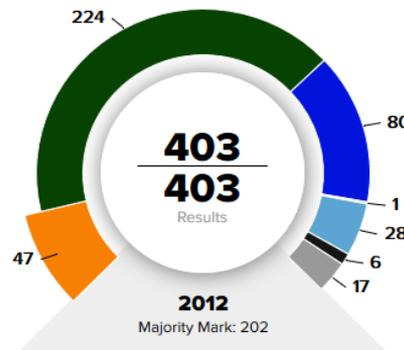
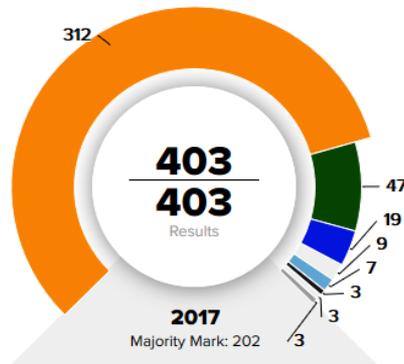


Fonte: Boston Consulting Group

Punti di forza: sistema politico stabile



Il **Bharatiya Janata Party** di Narendra Modi può contare nel Parlamento indiano su **282 seggi** (su un totale di 543). Il BJP è dato per **grande favorito** anche per le prossime elezioni del **2019**



BJP SP BSP AD INC IND SBSB Others

I risultati per il **BJP** nelle recenti elezioni svoltesi nello Stato dell'**Uttar Pradesh** (paragone tra il 2017 e il 2012)

Punti di forza: hub produttivo

L'India rappresenta un vero e proprio **ponte di collegamento tra Medio ed Estremo Oriente**: la **favorevole posizione geografica** rende il Paese particolarmente interessante per gli investitori stranieri

La posizione dell'India inoltre **facilita l'accesso ai mercati degli altri paesi membri del SAARC** (Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Maldive, Nepal, Pakistan e Sri Lanka)



Punti di forza: India parte del mercato globale

La **globalizzazione** è entrata prepotentemente nel mondo indiano: il **processo di modernizzazione del Paese è sempre più forte** e i consumatori locali sono **sempre più aperti nei confronti dello stile di vita Occidentale**

L'abbondante **presenza di manodopera qualificata, a basso costo ed in grado di parlare inglese** è un altro fattore di grande interesse



Debolezze: complessità e burocrazia

Country	2015	2016	
India	131	130	
Brazil	121	123	
China	80	78	
South Africa	72	74	
Turkey	63	69	
Italy	44	50	
Russian Federation	36	40	

Fonte: The world bank - Ease of doing business

Debolezze: barriere all'ingresso

L'India presenta alcune **problematiche** per quanto riguarda la **richiesta di certificati di conformità a specifiche tecniche e standard locali** (in alcuni casi aggiuntivi o comunque difformi da quelli riconosciuti a livello internazionale)

Ciò comporta l'**esigenza di verifiche supplementari per l'esportatore**, con conseguenti **costi addizionali, allungamento dei tempi per il rilascio delle autorizzazioni** e per la **distribuzione del prodotto sul mercato**

Le principali barriere sono:

- dazi
- regolamenti
- agenzie
- strumenti di controllo

Debolezze: corruzione

Corruption Perceptions Index 2016

72	Serbia	55	Croatia
72	Solomon Islands	55	Malaysia
75	Bulgaria	57	Hungary
75	Kuwait	57	Jordan
75	Tunisia	57	Romania
75	Turkey	60	Cuba
79	Belarus	60	Italy
79	Brazil	62	Sao Tome and Principe
79	China	62	Saudi Arabia
79	India	64	Montenegro
83	Albania	64	Oman
83	Bosnia and Herzegovina	64	Senegal
83	Jamaica	64	South Africa
83	Lesotho		

Debolezze: infrastrutture, ma...



Ancora **carenti le infrastrutture stradali, ferroviarie e portuali**. Questo crea spesso **ritardi significativi e importanti costi di consegna e trasferimento**.

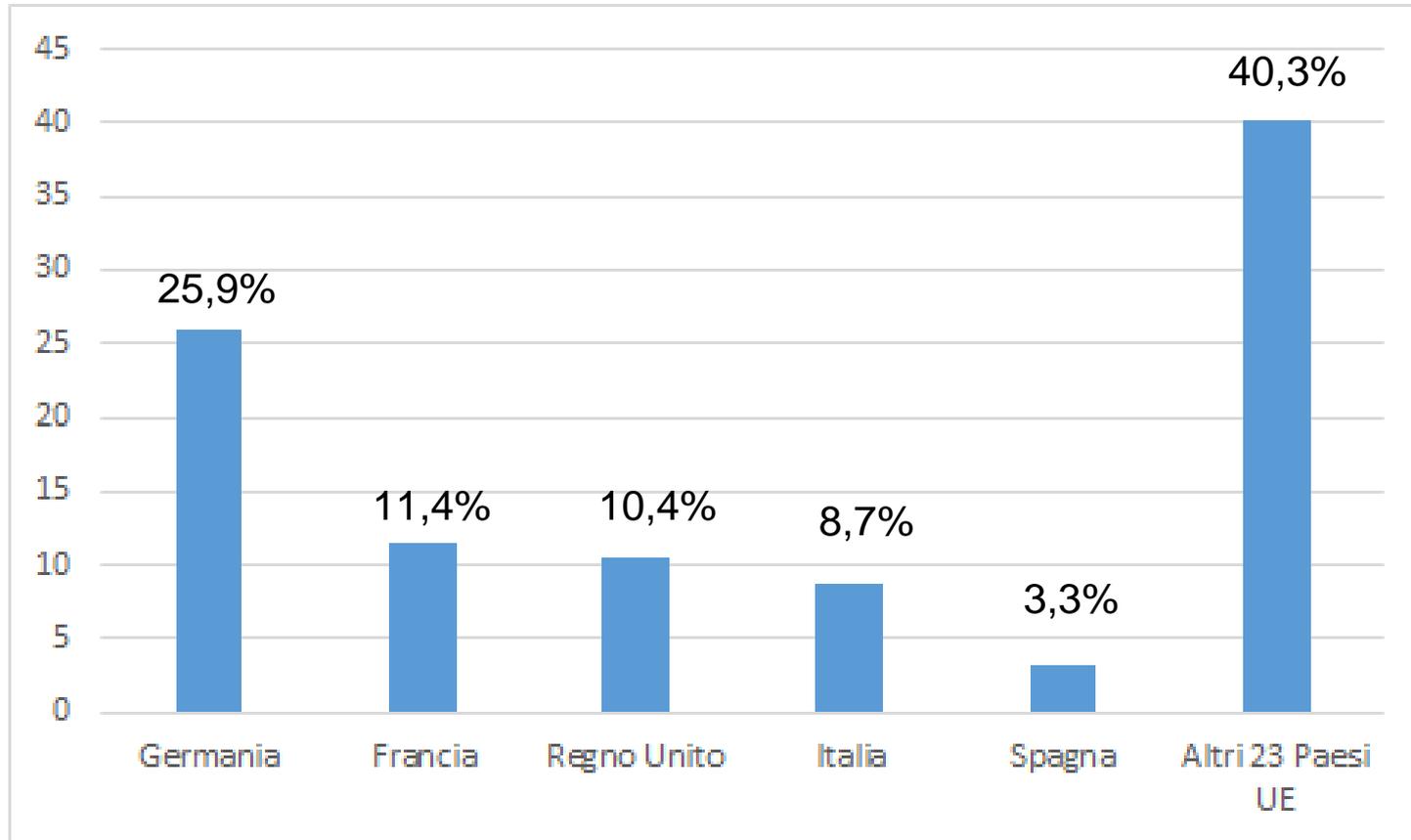
Dal porto di Mumbai a New Delhi il trasporto via gomma richiede spesso più di 5 giorni viaggio!

INDIA: OPPORTUNITÀ COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO

- *Perchè India? Conoscere per competere*
- *Cosa fa l'Italia?*
- *Opportunità commerciali*
- *Opportunità di investimento*
- *Conclusioni*

Cosa fa l'Italia?

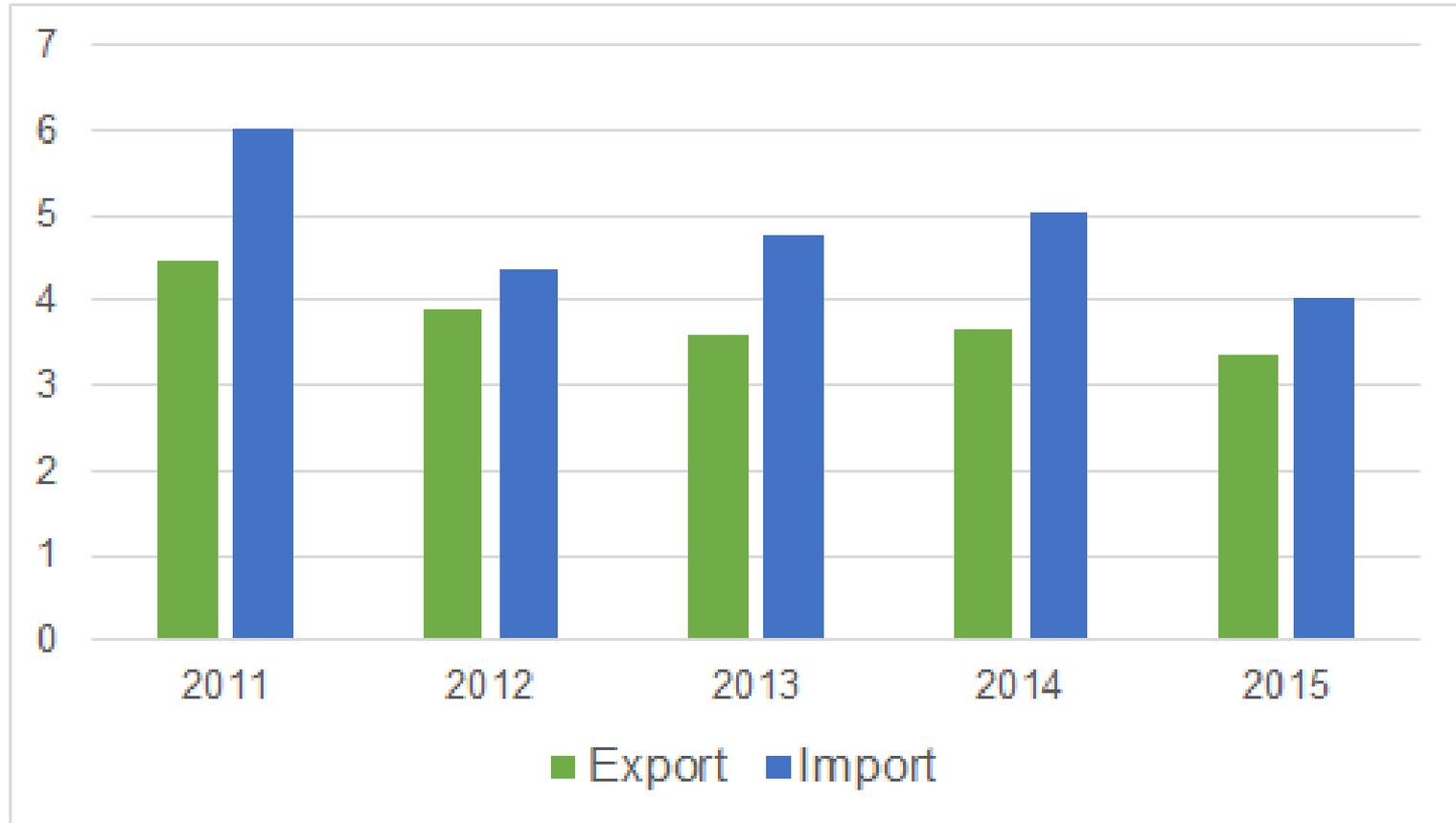
Quote mercato export verso India dei 28 Paesi Unione Europea



Fonte: elaborazione Octagona su dati Commissione Europea - Anno 2016

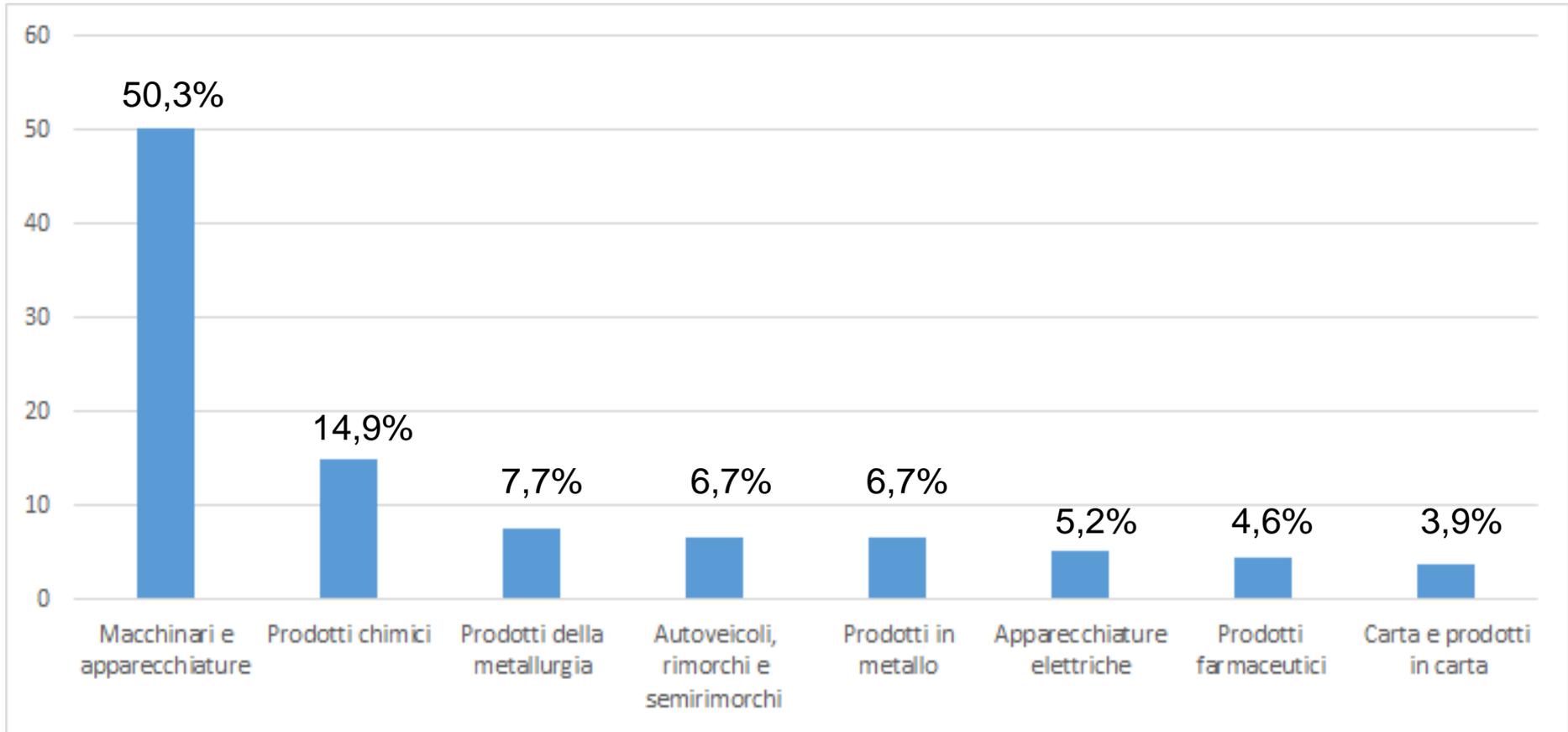
Cosa fa l'Italia?

valori espressi in miliardi di Euro



Fonte: elaborazione Octagona su dati UN COMTRADE

Cosa fa l'Italia?



Fonte: elaborazione Octagona su dati Agenzia ICE di fonte ISTAT - Anno

2015

INDIA: OPPORTUNITÀ COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO

- *Perchè India? Conoscere per competere*
- *Cosa fa l'Italia?*
- *Opportunità commerciali*
- *Opportunità di investimento*
- *Conclusioni*

Opportunità commerciali: Alta tecnologia



Opportunità commerciali: Alta tecnologia

I consumatori e le aziende indiane hanno “fame” di Alta tecnologia.

L'Italia, insieme a Germania e Giappone, è uno dei Paesi chiave dai quali approvvigionarsi.

Prodotti innovativi, in grado di rispondere in modo puntuale alle esigenze del mercato hanno **altissimo potenziale di esportazione**.

L'**India** si sta già proiettando sulle tematiche **Industry 4.0**



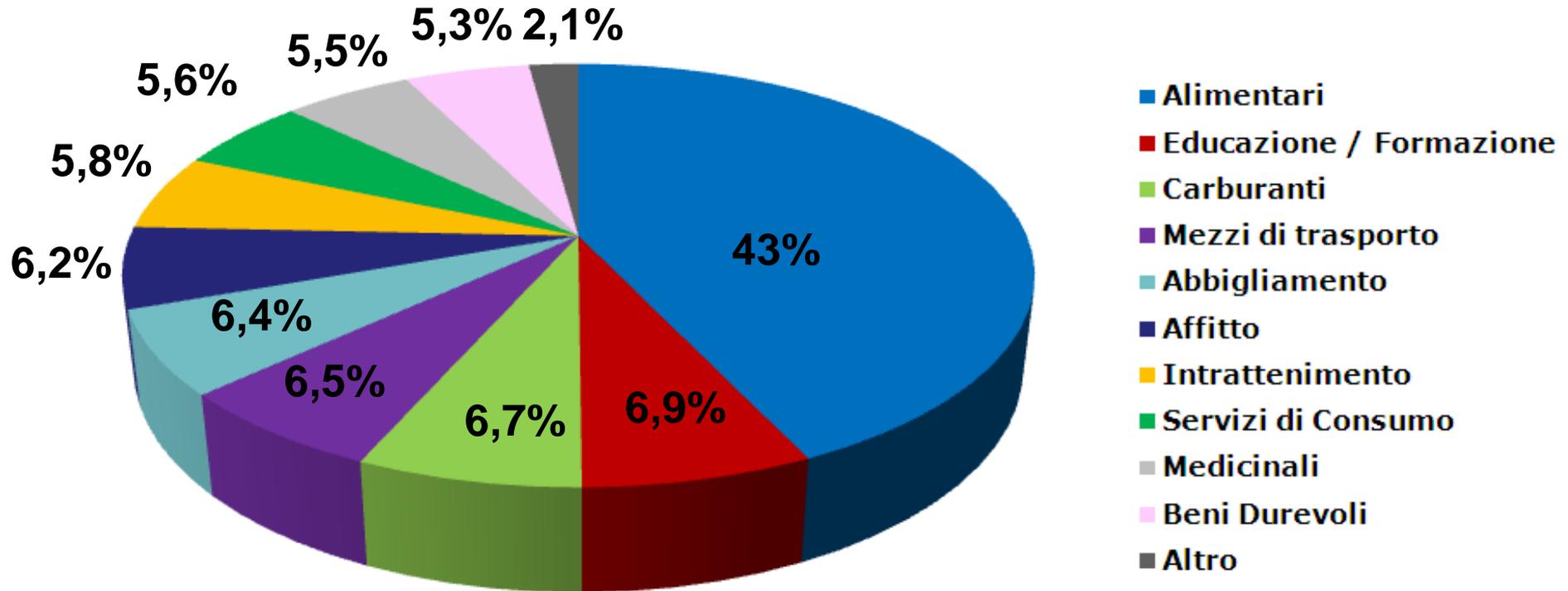
Opportunità commerciali: Retail

- Il settore è oggi tra quelli che crescono ad un più alto tasso di crescita a livello globale
- Il **CAGR** tra il 2015 e il 2020 ha raggiunto il **+16.7%**
- Oggi rappresenta oltre il **10% del PIL nazionale** e l'**8% di tutta l'occupazione locale**
- **L'India è il quinto mercato retail al mondo**



India: il consumatore locale

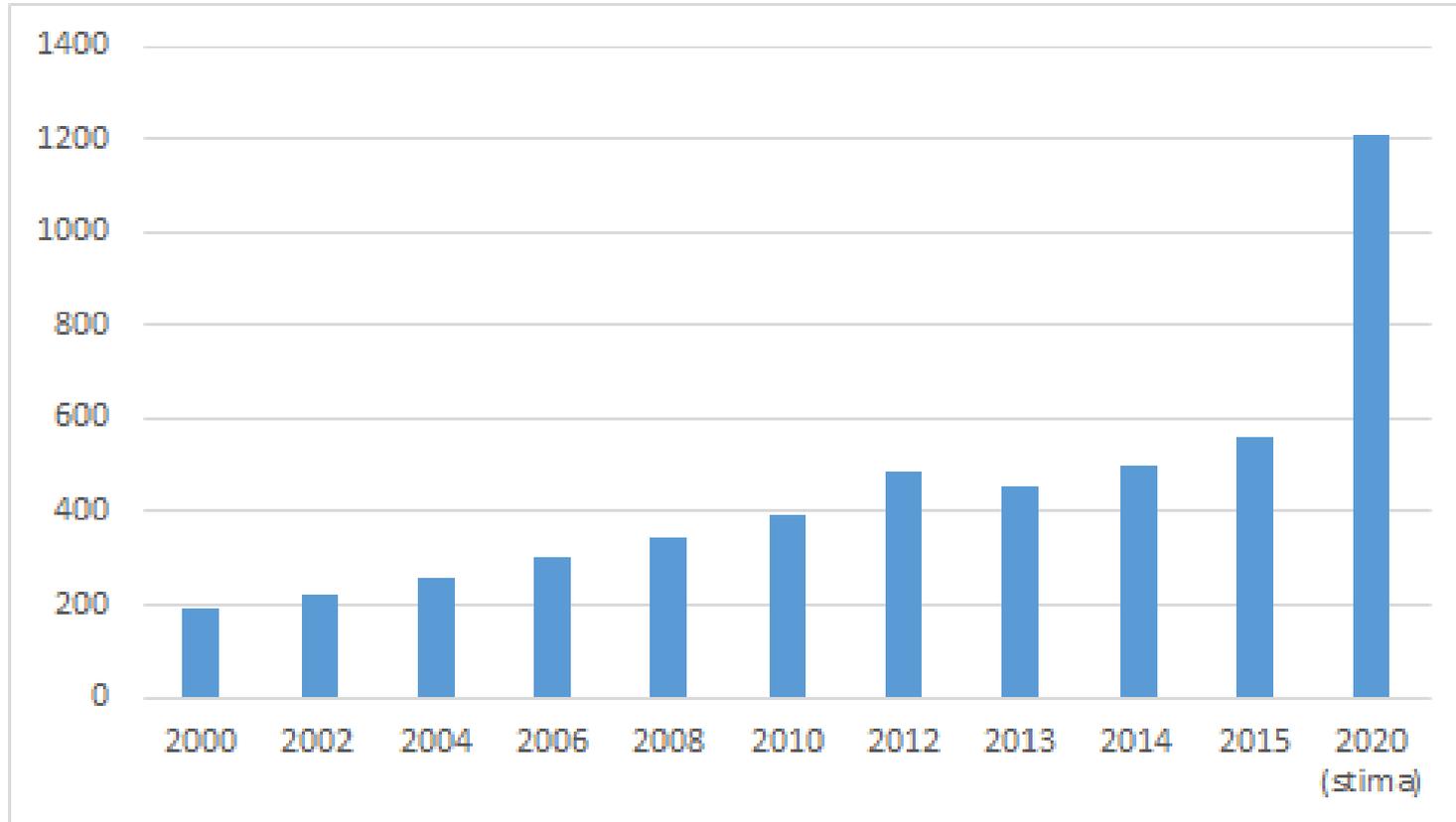
Consumi privati divisi per settori - Aree urbane



Fonte: elaborazione Octagona su dati Ministry of Statistics and Programme Implementation (ultimi dati ufficiali disponibili)

Opportunità commerciali: Retail

Dimensioni del mercato per settore (valori in miliardi Euro)



Fonte: elaborazione Octagona su dati IBEF

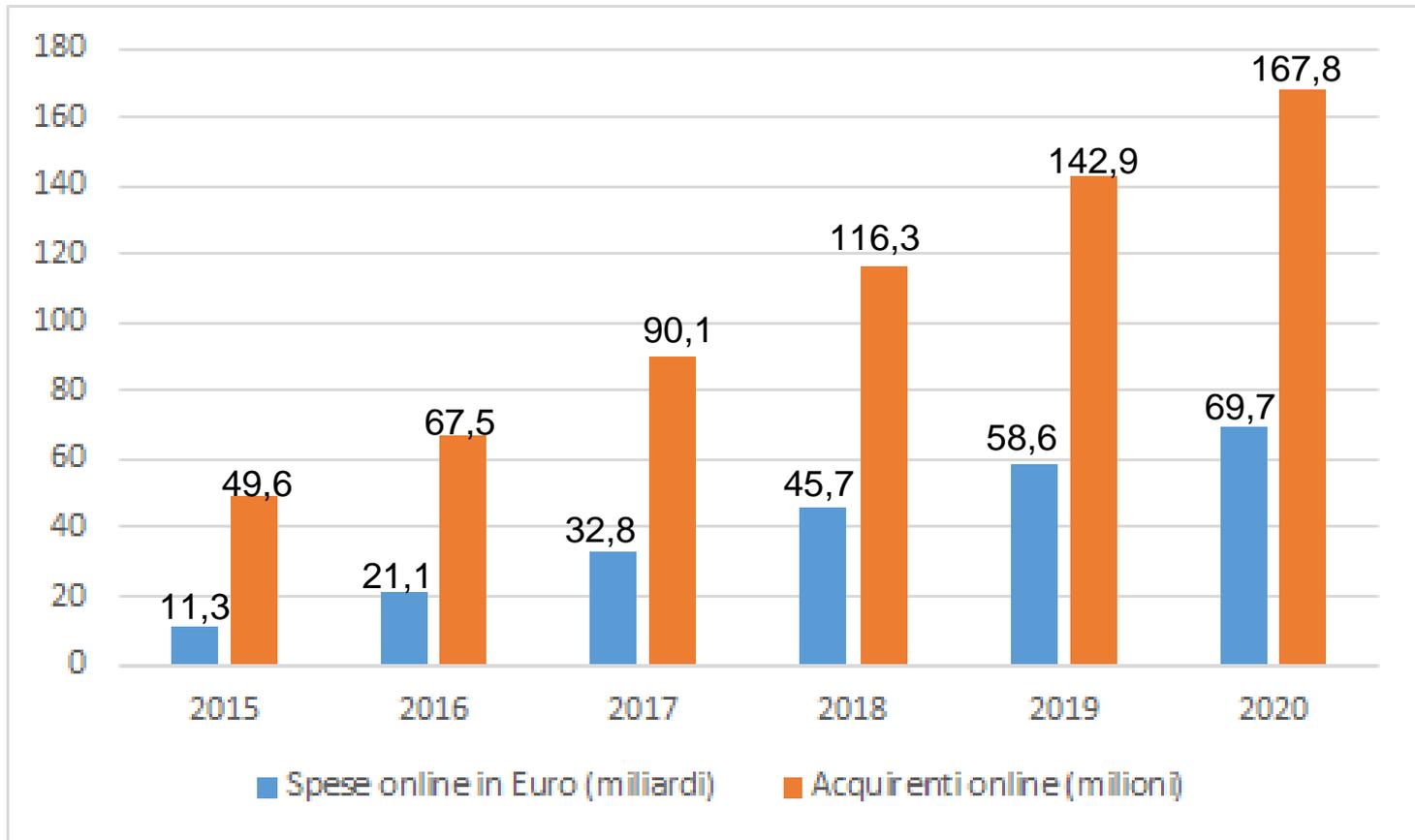
Opportunità commerciali: E-Commerce



© BCCL 2016, ALL RIGHTS RESERVED.

Opportunità commerciali: E-commerce

Dimensioni del mercato per valore acquisti e numero consumatori



Fonte: elaborazione Octagona su dati Forrester research online retail forecast 2015-2020, India

INDIA: OPPORTUNITÀ COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO

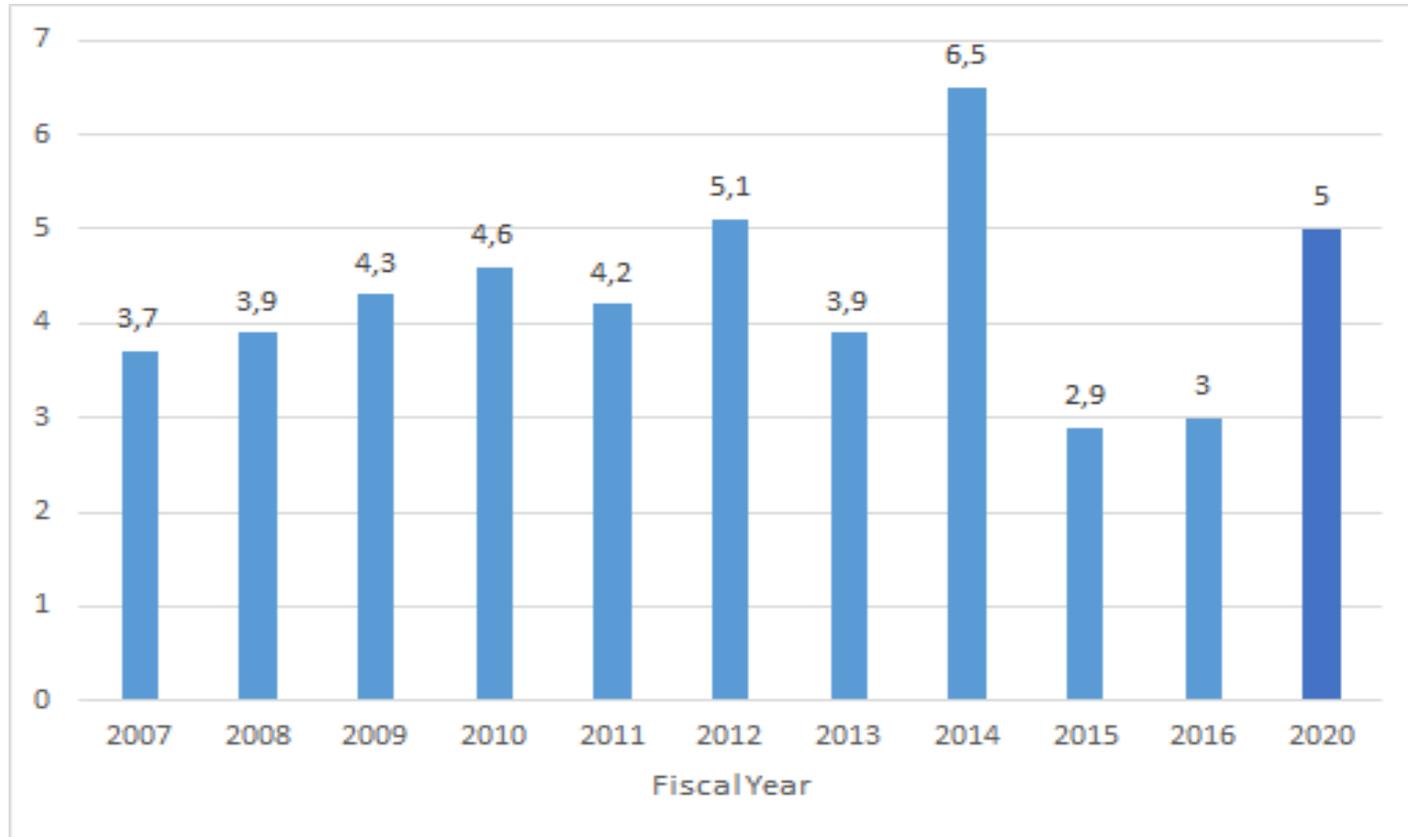
- *Perchè India? Conoscere per competere*
- *Cosa fa l'Italia?*
- *Opportunità commerciali*
- *Opportunità di investimento*
- *Conclusioni*

Opportunità di investimento: infrastrutture



Settori di opportunità: infrastrutture

Vendite attrezzature da costruzione (valori espressi in miliardi Euro)



Fonte: elaborazione Octagona su dati IBEF

Opportunità di investimento: Food Processing



Opportunità di investimento: Food Processing

- Il mercato locale del food processing ha raggiunto nell'anno finanziario 2015-2016 un **valore pari a 241 miliardi di Euro**
- Oggi il settore **rappresenta il 32% del mercato food complessivo** e si colloca **al quinto posto in India** in termini di produzione, consumo, export e potenzialità di crescita
- Il settore inoltre **rappresenta il 14% del PIL produttivo**, il **13% di tutte le esportazioni nazionali** ed il 6% di tutti gli investimenti industriali del Paese. Il Governo lo reputa tra i settori più importanti per la crescita del Paese

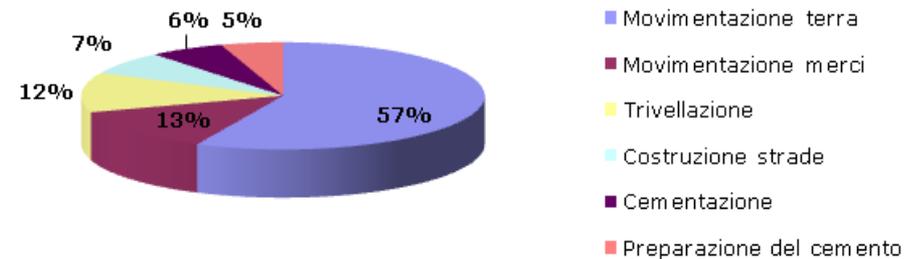
Opportunità di investimento: Meccanica & Auto



Opportunità di investimento: Meccanica & Auto

- L'**industria** dei macchinari da costruzione ha raggiunto i **3 miliardi €** in India nel 2016 e raggiungerà i **5 miliardi nel 2020**
- Le **aspettative** di crescita, **dipendono** in larga parte dal traino rappresentato **dal comparto infrastrutturale**, grande priorità del Governo e vero **driver di sviluppo dell'economia indiana**
- Il segmento primario dei macchinari da costruzione è rappresentato dai **macchinari per la movimentazione terra e movimentazione merci**

Macchinari da costruzione (quote %)



Opportunità di investimento: Meccanica & Auto

- **L'India** è oggi il **quarto mercato automotive** al mondo, dopo Cina, USA e Giappone
- Il settore rappresenta il **7.1% del PIL nazionale** e il **CAGR** relativo alla produzione delle auto ha sperimentato un **+9.4% dal 2006 al 2016**. Gli **IDE** nel settore hanno raggiunto la cifra di **14.7 miliardi di Euro** da Aprile 2000 fino a Settembre 2016
- Le **opportunità di investimento** riguardano: **veicoli per passeggeri a 2-3 ruote, veicoli commerciali di media dimensione e veicoli elettrici a basso costo**

Accesso al mercato: approccio innovativo!

		
Trasferimento di tecnologia		
Uomini azienda locali	Liaison office / Branch office	
Subsidiary 100%	Limited Liability Companies	Joint Venture

Su tutto è fondamentale un **controllo** ed una **presenza costante** da parte del management italiano che deve **capire e comprendere** il mercato!

INDIA: OPPORTUNITÀ COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO

- *Perchè India? Conoscere per competere*
- *Cosa fa l'Italia?*
- *Opportunità commerciali*
- *Opportunità di investimento*
- *Conclusioni*

Conclusioni: perchè le aziende falliscono

- 1** Considerano l'India alla stregua di altri mercati, quindi applicano la logica del copia-incolla nella strategia
- 2** Non preparano un business plan strutturato!
- 3** Ragionano in ottica di breve periodo dimenticandosi che il mercato Indiano va visto con un orizzonte temporale di almeno 5 anni
- 4** Si fidano del proprio istinto e delle promesse di interlocutori locali **senza verificare a fondo le potenzialità con chi il mercato lo conosce a fondo**

Conclusioni

Le aziende che vogliono “vincere” in India devono



- **Analizzare** il mercato
- **Capire** il mercato
- Verificare la **concorrenza** (locale e internazionale)
- **Segmentare** il mercato in linea con la propria offerta
- Oppure **adattare il prodotto**
- Implementare in modo coerente la **distribuzione locale**
- Rispondere puntualmente alle **esigenze del consumatore**

Conclusioni

L'Italia, nel rapporto con l'India **ha molto da guadagnare**

Chi ha perseverato, cercando di **capire il mercato**, ha ottenuto risultati interessanti

Il mercato indiano è **complesso** e non privo di insidie

Anche **le PMI Italiane** possono guardare all'India ma solo se decidono di costruire un **percorso serio e organizzato**

Le **logiche di sistema**, se ben implementate, possono aiutare



FRANCE ITALY UK
UAE TUNISIA VIETNAM ALGERIA
MALAYSIA CHINA USA GERMANY INDIA
SINGAPORE TURKEY BRAZIL IRAN
INDONESIA EGYPT
THAILAND



OCTAGONA[®]
WIDEN YOUR HORIZONS

Via Giovanni Falcone, 3 - 41012 Carpi (MO) – Italia
Tel. +39 059 9770184
Fax: +39 059 9770186

octagona@octagona.com
www.octagona.com