

India: fuoco di paglia o nuova *chance* per l'export italiano?

“Ci sono sempre mille soli al di là delle nuvole”
(proverbio indiano)

Executive summary

- Nel 2015 l'India è tornata a crescere a due cifre come destinazione dell'export italiano (+10,3%). I dati del primo semestre 2016, tuttavia, indicano un calo delle vendite italiane nel Paese (-5,8%) rispetto al medesimo periodo 2015. E' stato un fuoco di paglia?
- La flessione delle esportazioni italiane dell'ultimo semestre è tuttavia riconducibile a una contestuale – e ben più marcata - riduzione dell'import indiano (-14,7%). La quota di mercato dell'export italiano è infatti andata crescendo, seppure in maniera marginale.
- Il calo non è stato generalizzato: ci sono settori, come quelli del Made in Italy “tradizionale” e alcuni comparti della meccanica strumentale – in particolare i macchinari ad uso speciale - che hanno mostrato una buona vitalità.
- Il mercato indiano continua a offrire buone chance per l'export italiano, anche alla luce della nuova strategia del governo indiano che punta a fare del Paese un nuovo *hub* manifatturiero attraverso il programma “Make in India”.
- Resta, tuttavia, un mercato con una forte concorrenza (soprattutto cinese e coreana), caratterizzato da numerose barriere tariffarie e non, e dove la classe consumatrice è a uno stadio di sviluppo inferiore rispetto a quella cinese e con capacità di spesa e preferenze differenti.
- Occorre quindi approcciarsi all'India con una *view* di lungo periodo, concentrando i propri sforzi in alcuni comparti della meccanica strumentale (come i macchinari per usi speciali) e valutando un approccio attivo all'internazionalizzazione, attraverso una presenza diretta in loco.

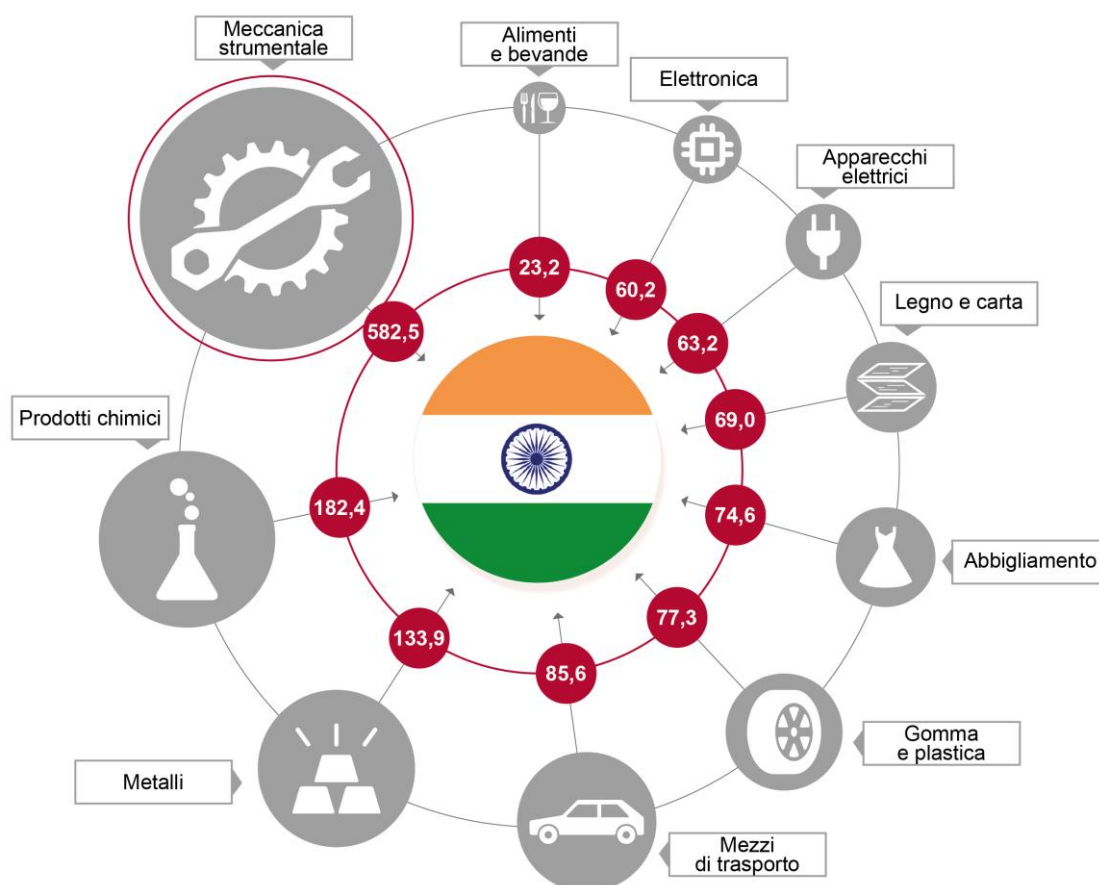
Nel 2015 l'India è tornata a crescere a due cifre come destinazione dell'export italiano che ha raggiunto i € 3,4 miliardi (+10,3% contro il 2,2% del 2014). Abbiamo interpretato questa crescita come un cambio di passo favorevole - e duraturo nel tempo - per i nostri prodotti a maggior valore aggiunto, in particolare tra i beni di investimento.

I dati del primo semestre 2016, tuttavia, indicano una diminuzione dell'export italiano del 5,8% rispetto al medesimo periodo 2015. Era un fuoco di paglia, quindi?

In primo luogo la flessione delle esportazioni italiane dell'ultimo semestre è riconducibile alla contestuale riduzione dell'import indiano (-14,7%)¹. La contrazione delle importazioni è stata causata *in primis* dal deprezzamento della valuta indiana, che ha generato un rinvio dei piani di investimento del settore privato che, tipicamente, è quello che alimenta la domanda di beni importati. La domanda domestica (in particolare gli investimenti) è guidata, al momento, dalla spesa pubblica che privilegia le produzioni domestiche. Tuttavia se si guarda all'anno fiscale (FY)² si può notare come la quota delle esportazioni italiane sull'import indiano si attesti in crescita, seppur marginale: era lo 0,9% nel FY 2014 mentre è stato del 1,07% nel FY 2015 e per il FY 2016 è pari a 1,15%.

Inoltre la *performance* dell'export italiano in India è caratterizzata da una certa eterogeneità settoriale. A guidare le esportazioni italiane (pari a € 1,5 miliardi nei primi sei mesi del 2016) sono sempre i macchinari che, in valore assoluto nel 1° semestre 2016, valgono quasi € 600 milioni, ma le cui vendite si sono ridotte rispetto ai primi sei mesi del 2015 (-3,9%); allo stesso tempo altri settori, come quelli del "Made in Italy tradizionale", continuano a far registrare invece tassi di crescita positivi (cfr. Figg. 1 e 2).

Fig.1 L'export del primo semestre 2016 verso l'India vede sempre in testa la meccanica strumentale...(valori in milioni di euro)

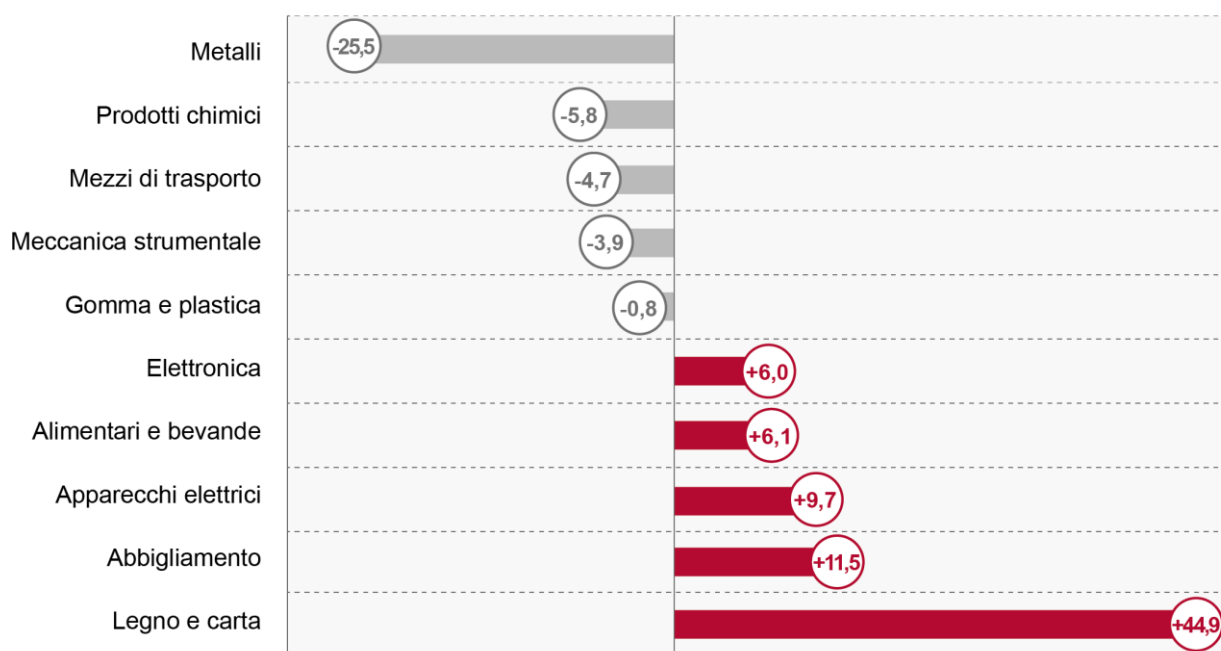


Fonte: rielaborazione SACE su dati Istat

¹ Fonte: India Department of commerce

² L'anno fiscale indiano comincia il 1° aprile e termina il 30 marzo.

Fig.2 ...ma a crescere di più è il Made in Italy “tradizionale”
 (variazioni % 1h 2015 – 1h 2016)



Fonte: rielaborazione SACE su dati Istat

Tuttavia se si guarda più nel dettaglio il dato sui macchinari si può notare come, all'interno di questo comparto, i macchinari di impiego generale abbiano registrato una flessione mentre quelli per uso speciale – che rappresentano il 40% dei macchinari esportati e il 17% del totale delle esportazioni italiane in India – siano cresciute (Fig. 3). Questo nonostante il calo generalizzato delle esportazioni italiane e con particolare riferimento alle macchine destinate alle industrie estrattiva, alimentare, e di gomma e plastica (Fig. 4).

Fig. 3 Esportazioni italiane di meccanica strumentale in India per comparto*
(primo semestre 2015 vs primo semestre 2016)

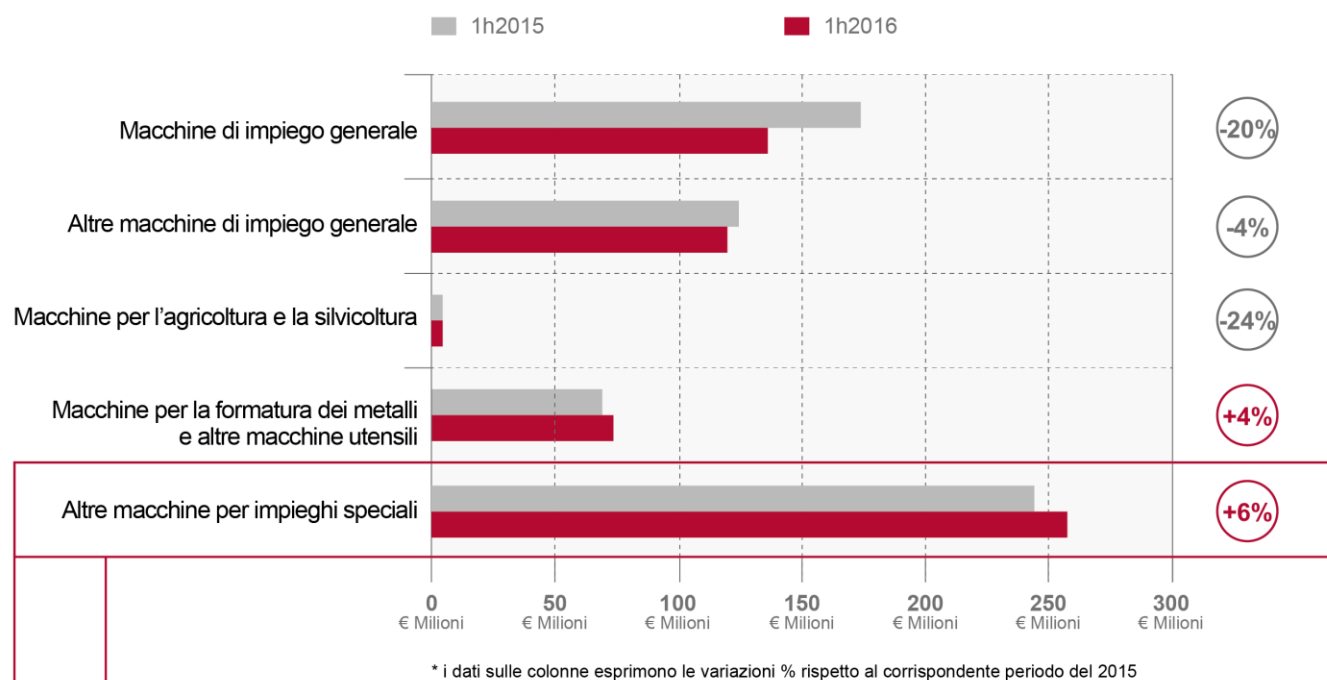
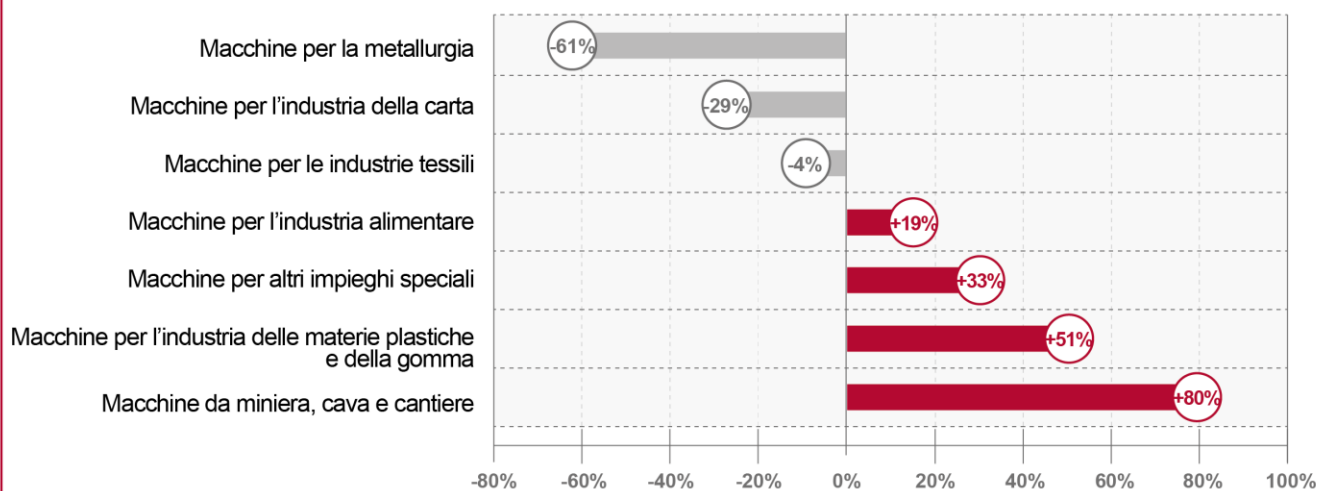


Fig. 4 Dettaglio comparto macchine per impieghi speciali
(tassi di variazione primo semestre 2016 vs primo semestre 2015, %)



Fonte: rielaborazione SACE su dati Istat

L'India non è, quindi, un fuoco di paglia; e possiamo affermarlo **soprattutto alla luce della strategia che il governo del paese vuole perseguire attraverso il programma Make in India³**. Questo programma si pone l'obiettivo di trasformare l'India nel nuovo *hub* manifatturiero asiatico, focalizzando gli investimenti nel comparto infrastrutturale, nella digitalizzazione e

³ www.makeinindia.com

nell'efficiamento dei processi produttivi, per rendere il Paese maggiormente attrattivo per gli investitori esteri in numerosi settori dell'economia.

E' una buona occasione per la manifattura Made in Italy, ma **non è una sfida facile**.

La quota di mercato italiana è, infatti, ancora relativamente limitata (intorno all'1%) rispetto a quella altri di Paesi con relazioni commerciali più intense e merci di qualità "percepita" simile.

La pressione concorrenziale è pertanto elevata, specialmente da parte di Cina e Corea del Sud, i cui beni strumentali stanno sperimentando un miglioramento sotto il punto di vista qualitativo, anche se sono ancora lontani – e questo vale soprattutto per i prodotti cinesi – dai livelli di qualità che caratterizzano i macchinari italiani. Difatti sui macchinari a più basso valore aggiunto e sui macchinari di impiego generale l'Italia soffre la concorrenza di quei Paesi particolarmente competitivi sul prezzo di vendita del prodotto, mentre presenta il più alto rapporto tra valore aggiunto esportato e volumi di export di meccanica strumentale tra le prime cinque economie esportatrici del settore (USA, Cina, Germania, Giappone e Italia)⁴.

Inoltre l'India non è una nuova Cina. I "nuovi consumatori" indiani difficilmente seguiranno il percorso dei consumatori cinesi (ricerca della qualità, appetito per prodotti occidentali, lusso), quantomeno nel breve periodo.

L'India è passata da Paese a basso reddito a Paese a reddito medio-basso solo nel 2007 (per la Cina ciò è avvenuto nel 1999 e dal 2010 rientra nel gruppo dei Paesi *upper-middle income*).

Il Pil *pro capite* indiano (a parità di potere d'acquisto) è di circa USD 6 mila, quello cinese è di 14 mila dollari. La classe media in India ammonta a circa il 15-20% della popolazione, mentre in Cina siamo ormai quasi al 70% (con una *upper middle class* pari al 14% del totale).

Inoltre, l'urbanizzazione distingue tuttora i modelli di sviluppo e di consumo: in Cina più del 55% della popolazione vive in aree urbane, mentre in India siamo attorno al 30%. Da questo punto di vista il McKinsey Global Institute prevede, però, che entro il 2025 l'India avrà circa 69 città con un milione di abitanti ciascuna; entro il 2030 i consumi dei maggiori centri urbani potranno raggiungere i livelli di consumo che oggi caratterizzano le grandi città di Paesi a medio reddito, come ad esempio la Malesia o il Marocco⁵.

Quello indiano resta, un mercato oggi molto sensibile al prezzo e con diversi ostacoli all'accesso, che possono comportare costi aggiuntivi per chi vuole esportare.

Numerose sono le barriere in vigore, tariffarie e non. Il sistema fiscale è complesso e sono presenti imposte diverse e a vario livello (statale, federale, locale). L'India ha consolidato solo il 70% circa delle linee tariffarie sui prodotti industriali⁶ e il livello medio dei dazi applicati per le tariffe non consolidate è del 30% ma per alcune merci arrivano al 150% (vini e liquori) ai quali vanno poi aggiunte una serie di altre imposte post-sdoganamento⁷. C'è un elenco di prodotti (circa 200) ai quali viene applicato un dazio anti-dumping e altri (come pietre, marmo o granito) sui quali vige una restrizione all'import.

Ancora nel settore agricolo la normativa fito-sanitaria richiede standard che vanno molto al di là di quelli comunitari; molti prodotti sono soggetti a test di certificazione i cui requisiti superano quelli internazionali e il cui processo è spesso lento e poco trasparente, così come le procedure di rilascio di alcune licenze alla vendita possono risultare lunghe e gravose.

In realtà questo contesto, che giustifica la 130°/189 posizione nella classifica del "Doing Business", appare coerente con le dichiarazioni del premier Modi: trasformare l'India in un *hub* manifatturiero

⁴ Cfr. *RE-action | Rapporto Export 2016-2019*: "Dal 1995, quando eravamo la quarta economia per valore aggiunto esportato dal settore (prima che la Cina divenisse un *player* globale), le nostre esportazioni sono cresciute più di due volte, perfettamente in linea con la Germania, ma ben al di sotto del ritmo della Corea del Sud (cresciute di sei volte)".

⁵ McKinsey Global Institute - *India's ascent: Five opportunities for growth and transformation*.

⁶ Secondo gli accordi WTO, ai paesi membri emergenti è stata concessa maggiore flessibilità nell'adeguamento tariffario. Una di queste misure include il consolidamento tariffario che mira a porre tetti massimi ai dazi sulle merci industriali.

⁷ Le tariffe all'import includono: *Basic customs duty, Excise duty, Countervailing duty, Anti-dumping duty, Safeguard and protective duties, Education Cess and Higher Education Cess, Customs handling fee* e altre tasse locali a seconda dello Stato. Inoltre alcune linee tariffarie riguardanti principalmente tessile ed abbigliamento sono coperte da dazi non ad valorem e il segmento del lusso sconta tariffe intorno al 40%.

privilegiando gli investimenti in loco dall'estero, ma contemporaneamente innalzando misure protezionistiche a difesa dell'import per favorire i produttori locali.

In sintesi l'India è un mercato con forte concorrenza, con tratti caratteristici differenti da quello cinese e che presenta ancora molti ostacoli all'ingresso. Le riforme connesse al piano *Make in India* hanno ricevuto l'*imprimatur*, ma bisognerà attendere del tempo prima di vederne concretamente i risultati. Alcune di queste riforme (ad esempio il progetto di semplificazione fiscale⁸) sono in discussione al parlamento.

Altre sono a uno stadio di implementazione più avanzato: in alcuni settori è stato alzato il tetto alla proprietà straniera (ad esempio nel settore difesa dove è passato dal 26% al 49%) ed eliminato in altri (tra i quali troviamo il settore ferroviario nel quale la proprietà straniera può arrivare adesso al 100%). Sono previsti incentivi fiscali per chi investe in aree svantaggiate o in R&S e le procedure di rilascio di alcune autorizzazioni procedono in via automatica.

Il mercato indiano, pur con tutte le complessità che lo caratterizzano, rimane molto interessante; va approcciato, più di altri mercati, con una visione di lungo periodo. La volontà governativa di far crescere il settore manifatturiero fa emergere **opportunità per l'Italia, che deve puntare su quei comparti della meccanica strumentale che si sono resi protagonisti già nel 2015** come i macchinari ad uso speciale o per l'industria estrattiva o delle materie plastiche e della gomma.

Oltre che per i beni di investimento ci sarà spazio anche per i beni di consumo, nel medio periodo, come per i mobili e complementi d'arredo o per l'abbigliamento. Effettivamente oggi solo una parte minore degli indiani acquista beni di alta qualità, ma si prevede che il numero dei residenti con un reddito di almeno 3.500 USD raddoppierà, arrivando a circa 60 milioni entro il 2020⁹. Secondo le previsioni di Boston Consulting Group, ci potrebbe essere un raddoppio dei consumi del comparto *retail* entro il 2020 e anche Suzuki Maruti India, il principale produttore domestico di auto, stima che nel 2020 si venderanno 5 milioni di automobili in più sul mercato locale che così diventerebbe il 4° più grande mercato mondiale per l'*automotive*.

Infine, affinché l'export possa raggiungere i risultati sperati, **sarebbe importante dotarsi di accordi bilaterali** in grado di superare gli ostacoli tariffari e non tariffari descritti in precedenza, così come alcuni Paesi hanno già fatto (Corea del Sud, Cile, Giappone) o stanno facendo (sono in corso le trattative per un FTA con il Canada e con il Regno Unito). L'Unione Europea non ha ancora assunto una strategia commerciale chiara nei confronti del mercato indiano: tra tutti i *trade agreement* sottoscritti dal governo indiano, solo uno riguarda l'UE (i cui contenuti non riguardano specificamente i rapporti commerciali). La discussione per un accordo di libero scambio sono state aperte nel 2007 e sono ancora in corso.

Le barriere all'entrata esistenti da una parte e l'approccio governativo positivo verso gli investitori esteri deve portarci a considerare anche **un approccio più attivo all'internazionalizzazione attraverso investimenti diretti in loco.** Affinché questa strategia possa risultare vincente è, però, essenziale integrarsi con il sistema culturale indiano dotandosi di personale locale e qualificato. In quest'ambito i settori su cui puntare sono, oltre a quello manifatturiero, quello infrastrutturale e dei trasporti (ferrovie ed aeroporti), quello delle tecnologie (IT e e-commerce) e il settore farmaceutico.

⁸ La riforma che introduce un'unica *Good and Service Tax* in luogo delle molteplici imposte presenti attualmente è stata approvata alla camera alta del Parlamento. Ora il processo legislativo prevede un passaggio alla camera bassa. E' improbabile che tale riforma possa essere operativa prima di aprile 2017.

⁹ Fonte Mirae Asset global investments.