

Il Sole
24 ORE Radiocor
Agenzia d'informazione

OSSERVATORIO ASIA

PAGINA TRE

Pagati e rimborsati
in 15 giorni

PAGINA QUATTRO

ITALEASE FACTORIT,
strumenti a misura di pmi

PAGINA SETTE

Bangalore:
dai fiori ai megabyte

PAGINA OTTO

Nuove zone economiche
per il settore calzaturiero

PAGINA OTTO

Nuovo piano
per l'industria delle auto

LE BANCHE DEL NOSTRO GRUPPO



PAGAMENTI

ORA L'INDIA È A PORTATA DI FACTORING

"Ciò che manca all'India per far decollare i suoi distretti e le sue piccole e medie imprese è un sistema creditizio più decentrato e vicino alle aziende": sono parole dell'attuale presidente del Consiglio, Romano Prodi, che risalgono però a 12 anni fa, in occasione di uno dei suoi primi viaggi di esplorazione del continente India. Spiegava ai suoi interlocutori, riferendosi all'esempio di Sassuolo, come dalle sue parti, in Emilia e Romagna, le imprese e i distretti fossero cresciuti per il 90 per cento con l'apporto di capitali esterni forniti dalle banche locali a imprenditori e famiglie disposti a impegnare la casa e il frutteto. Il Sistema Italia

delle banche popolari e di credito cooperativo insomma, era stato in grado di sviluppare strumenti e procedure adeguati per risolvere il problema della liquidità giorno per giorno di un Paese che voleva emergere.

Sono passati 12 anni da allora e nel frattempo anche l'economia indiana ha ingranato la quinta marcia. Ma solo oggi le banche di quel Paese hanno iniziato ad adeguarsi alla sfida del finanziamento delle pmi con la messa a punto di strumenti specifici. E in questo contesto, il factoring, uno dei pilastri su cui si regge il modello italiano dei distretti e delle supply chain, è destinato ad assumere un rilevanza crescente.

Articolo a pag. 2

Articolo a pag. 5

E' TEMPO DI SHOPPING PER I BIG DEL FARMACO INDIANO

Specializzate nella produzione di medicinali non più coperti da brevetto, le società del settore hanno effettuato in questi anni oltre una sessantina di acquisizioni in Usa e in Europa con investimenti che ormai ammontano a diversi miliardi di dollari.

Ogni industria in ogni Paese ha il suo momento di svolta. Può essere una scoperta scientifica, una svolta nel costume, o l'irruzione sul mercato di un player innovativo. L'India ha avuto due di questi appuntamenti con la storia nei sedici anni trascorsi dall'inaugurazione della sua stagione delle liberalizzazioni: il primo, risale al Capodanno del 2000 quando la paura globale

del millennium bug spinse migliaia di aziende di tutto il mondo ad affidare ai nascenti giganti indiani dell'Information technology la gestione del passaggio al nuovo secolo dei propri sistemi informatici. E da allora la varie Infosys, Tcs e Wipro non hanno smesso di crescere. Per l'industria farmaceutica, l'altro pilastro della nuova India votata alla globalizzazione, l'appuntamento con l'età adulta è arrivato nel marzo del 2005 quando, cedendo alle pressioni delle multinazionali farmaceutiche di tutto il mondo, il Parlamento ha recepito le norme della World Trade Organisation in tema di brevetti.

Articolo a pag. 6

Karnataka

UN'ECONOMIA CHE PROCEDE A DUE VELOCITÀ

Il Karnataka è uno degli Stati indiani più conosciuti in Italia da quando la capitale, Bangalore (5,6 milioni di abitanti) si è affermata come il quarto polo informatico mondiale. La forte vocazione di questa città verso l'information technology ha contribuito a costruire la nuova immagine dell'India come "ufficio del mondo" per l'outsourcing di servizi. In effetti, il settore terziario copre il 50% del pil di questo Stato. In realtà, sotto il profilo dell'assetto economico, Karnataka e Bangalore non sono sinonimi. Lo sviluppo industriale, elettronico e informatico è sostanzialmente limitato all'area metropolitana del capoluogo. Che però copre una parte quasi marginale del territorio, situata all'estremo sud-est, ai confini del Tamil Nadu, tanto che una parte rilevante dell'hinterland industriale e manifatturiero di Bangalore, ricade, amministrativamente, sotto la giurisdizione dello Stato confinante.

Il resto del Karnataka, che si estende su una superficie di oltre 191 mila km² e che conta 57,4 milioni di abitanti ha invece caratteristiche molto diverse, con una prevalente connotazione agricola e rurale. Il 70 per cento vive nella campagne e il 71 per cento della forza lavoro è impiegata in agricoltura. Sono percentuali nettamente al di sopra della media nazionale che non supera il 65-66 per cento.

FACTORING

Spiega Marziano Bosio, vicedirettore generale di Italease Factorit, secondo operatore finanziario italiano in questo settore, che in India si appresta a giocare una partita di rilievo: "Il factoring in India è stato introdotto, negli anni '80, con grande cautela dalla Reserve Bank, la Banca centrale. Il mercato però, ha dimensioni ancora molto ridotte rispetto al potenziale che invece è immenso. Nel 2005 ha prodotto un fatturato aggregato di 1,95 mld di euro. In Italia, per fare un paragone, supera i 100 miliardi. Ancora più ridotta la quota di operazioni sull'estero che in valore non supera o 140 milioni. Va aggiunto che il numero di operatori locali collegati direttamente alle reti internazionali di factoring non supera la decina di unità".

export verso l'Italia con particolare riguardo a settori come la meccanica o il tessile e abbigliamento", rileva Bosio

Ma soprattutto Italease Factorit si è organizzata per sviluppare anche il flusso in senso opposto: finanziamento di esportazioni e forniture italiane verso l'India. Il Paese è in crescita, sui media di tutto il mondo si parla del boom economico in atto, è inevitabile che anche aziende italiane di medie e piccole dimensioni, che fino a pochi anni fa non avrebbero mai pensato ad affrontare un contesto così diverso, siano stimolate a entrare in contatto con quel mercato. Le opportunità riscontrate sono significative ma per molte l'India continua a essere un Paese lontano, poco conosciuto e restano, da parte di molti imprenditori, forti preoccupazioni soprattutto sul buon fine dei crediti maturati.



I limiti a una maggiore estensione nell'operatività con controparti indiane, sono rappresentati da una normativa locale tuttora incompleta che non offre le stesse garanzie dei mercati più maturi. Reserve Bank, preoccupata in primo luogo di assicurare la

pare i tempi, abbiamo fatto un grosso investimento in termini di rapporti e contatti con i maggiori operatori locali e oggi, in moltissimi casi, siamo in grado di garantire agli esportatori italiani anche il pro soluto dei crediti acquisiti nei confronti delle controparti indiane".

Ma c'è di più: in India operano anche numerosi conglomerati industriali che hanno rapporti anche con l'Italia, coi quali Italease Factorit ha avviato rapporti diretti, senza necessità di intermediazione degli operatori locali. Questo consente di snellire ulteriormente i rapporti e di ridurre i costi di intermediazione. Conclude Bosio: "Ormai abbiamo acquisito una significativa conoscenza del contesto indiano e non nascondo che se le cose continueranno a procedere in modo positivo, non escludiamo di poter realizzare una partnership in India con società locali del settore. L'obiettivo è di proporre lo strumento factoring a supporto delle supply chain di questi gruppi anche sul loro mercato".

Insomma per una volta il Sistema Italia delle banche apre la strada anche in campo internazionale.



Questo vuol dire che lo strumento non raccoglie l'interesse degli operatori locali? "Tutt'altro e lo dimostra il suo utilizzo crescente, anche se ancora contenuto in valore assoluto, nell'interscambio con l'Italia. Con il contributo delle banche partner di Italease Factorit abbiamo raccolto un forte interesse di operatori locali a farsi finanziare le operazioni di

In questo contesto il ricorso al factoring rappresenta, sotto molti aspetti, una soluzione ideale: in particolare è può essere meno costoso ed è contraddistinto da procedure più snelle e decisamente più veloce di altri strumenti quali ad esempio l'assicurazione contro i rischi creditizi in appoggio alle lettere di credito.

solidità del sistema finanziario locale, per lungo tempo ha puntato a delimitare i rischi delle banche e società associate. "Ora però", rileva Bosio, "Si sta rendendo conto che il factoring rappresenta una grande opportunità e si prepara a introdurre una maggiore liberalizzazione anche in questo settore. Da parte nostra siamo riusciti ad anti-



PAGATI E SODDISFATTI IN 15 GIORNI

Marco Rubinelli, responsabile desk India del Gruppo Bpvn, racconta come può essere utilizzato lo strumento nei flussi di pagamento da e verso l'India.

"Il factoring è uno strumento che viene utilizzato per finanziare flussi di scambi e di pagamenti ricorrenti tra operatori che si conoscono e hanno rapporti abituali. Sotto questo profilo stiamo raccogliendo un crescente interesse sia di aziende italiane che esportano verso l'India, sia di fornitori indiani che sempre di più ricercano soluzioni per la copertura dei loro rischi commerciali in riferimento alle esportazioni verso l'Italia. E non si tratta solo di medie aziende: ci sono anche alcuni tra i maggiori gruppi industriali di quel Paese": Marco Rubinelli è convinto che con il consolidamento dell'interscambio tra i due Paesi, anche l'utilizzo di questo strumento sia destinato a una crescita esponenziale. Ma chi ne beneficia?

Joint venture e clienti indiani

"Sia le aziende indiane che quelle italiane", sottolinea Rubinelli che aggiunge: "Ad esempio, col factoring possiamo coprire una parte significativa del fabbisogno di circolante anche delle aziende indiane partecipate da società italiane. Tipiche sono le operazioni di smobilizzo di export dall'India con cedenti rappresentati da joint venture Italo Indiane e debitori società italiane. Anche in questi casi viene notevolmente facilitato il circolante, ottenendo nel contempo una riduzione dei costi finanziari. Il factoring comporta ovviamente che non vi sia contestazione della qualità delle merci/servizi. Parliamo anche di servizi poiché si possono anche smobilizzare crediti di società indiane relativamente a loro servizi di software forniti a società italiane". Aggiunge: "I primi contratti di factoring diretto (in questo caso export da India verso Italia), con società indiane li abbiamo realizzati nel settore chimico farmaceutico in riferimento ad

esportazioni di prodotti di sintesi che avevano alto valore per singola fornitura, il trasporto avveniva a mezzo aereo, e i debitori erano diverse società farmaceutiche italiane. I prodotti di sintesi "bulk" erano di ottima qualità, l'azienda indiana piccola, in forte espansione il suo fatturato e quindi necessitava urgentemente di capitale circolante. In questo caso appena i prodotti arrivavano in aeroporto, l'importatore (azienda farmaceutica) ritirava il prodotto e dopo la verifica qualità autorizzava Italease Factorit al pagamento pro-soluto della percentuale prevista nel contratto di factorizzazione che normalmente è del 90%. L'esportatore indiano riceveva praticamente il 90% in circa 15 giorni dopo la partenza della merce e chiudeva il suo finanziamento export. La parte rimanente veniva pagata dalla società di factoring alla scadenza al netto di commissioni e spese".

Tempi rapidi e credito aggiuntivo

Per quanto riguarda i pagamenti verso i fornitori indiani la procedura è semplice: una volta arrivato il materiale e verificata la qualità dei prodotti si può fare l'accredito dell'importo richiesto. Non solo, si possono trovare le modalità per offrire dilazioni di pagamento ai clienti locali. E anche il factoring di flussi export dall'Italia è un aspetto che interessa sempre di più le aziende del nostro Paese, soprattutto quelle che vogliono acquisire quote di mercato.

Normalmente le società

indiane in alternativa alle classiche lettere di credito emesse da banche italiane, richiedevano pagamento a fronte di documentazione di import. Questo sistema implica l'accettazione da parte dell'importatore di effetti cambiari con conseguenti inconvenienti dovuti ai costi elevati e limiti nella trattativa commerciale.

Factorizzazione dei pagamenti.

Il factoring può senza dubbio inserirsi in modo esponenziale nel prossimo futuro. Coinvolge in primo luogo i fornitori indiani, ai quali viene offerta, oltre alla gestione dei crediti, anche l'opportunità di garantirsi contro i rischi di insolvenza commerciale in Italia, a condizioni più vantaggiose di una normale assicurazione creditizia. E non è un aspetto marginale. Oggi diverse operazioni import dall'India avvengono non più con effetti ma con un semplice "undertaking to pay at maturity". Si tratta di impegno formale di pagamento da parte dell'importatore italiano. Tale operatività ha comportato una crescente casistica di contestazioni e mancati pagamenti e conseguentemente una maggior attenzione da parte delle società indiane nel concedere differimenti di pagamento senza lettere di credito.

"In questo contesto", rileva Rubinelli: "Siamo stati i primi - per quanto ci risulta - a sviluppare operazioni import di factoring indiretto

(import) con l'India, a supporto di operatori indiani che si sono dovuti confrontare con rilevanti insolvenze di importatori del nostro Paese e che hanno deciso di ricorrere alla 'fattorizzazione' come strumento privilegiato di gestione dei pagamenti".

Benefici in termini di rating creditizio

Ma i vantaggi si estendono anche alle aziende importatrici italiane che, a fronte del regolamento immediato da parte di Factoring dagli importi addebitati, possono accedere a un rientro dilazionato, in valuta nazionale, quale fonte alternativa al supporto ordinario del credito bancario. In pratica ottengono un credito aggiuntivo, finalizzato al finanziamento delle importazioni, con conseguente diminuzione della tensione finanziaria. A differenza delle lettere di credito infatti, il factoring non comporta impegno di firma da parte dell'azienda. "Può sembrare una sottigliezza tecnica, ma le conseguenze sono importanti, in quanto l'azienda risulta meno esposta ai fini della valutazione del rating creditizio" e questo è molto importante anche per quanto previsto con Basilea 2", conclude Rubinelli.

Per ulteriori informazioni sul factoring in India le aziende possono contattare i gestori corporate del Gruppo Banco Popolare di Verona e Novara.



FACTORING SENZA FRONTIERE

Il factoring internazionale è un servizio gestito da società specializzate che copre la fatturazione effettuata dalle imprese nei confronti di controparti estere. È caratterizzato da un triplice contenuto:

- gestione delle procedure di incasso dei pagamenti
- assicurazione contro il rischio commerciale (insolvenza del cliente) con esclusione però del cosiddetto 'rischio Paese'.
- finanziamento commerciale.

Le condizioni praticate possono assumere forme diverse e non è obbligatorio che tutte e tre le componenti siano presenti contemporaneamente.

Il sistema è reso possibile dall'esistenza di reti internazionali di società di factoring che operano, ciascuna sul proprio mercato secondo procedure prestabilite, e funziona nei due sensi. Ad esempio, la società che opera per conto dell'esportatore contatta una società di factoring del Paese dell'importatore proponendo di gestire il rapporto localmente: riscossione del pagamento, eventuale garanzia commerciale di solvibilità del debitore.

Sulla base delle garanzie ottenute dal partner locale può, a sua volta, aggiungere una componente creditizia (anticipo



sugli incassi) e di assicurazione commerciale (pagamento pro soluto) nel rapporto col proprio cliente/esportatore. Il rapporto prevede, naturalmente, l'accettazione della merce da parte dell'importatore.

Nel caso di rapporti commerciali consolidati con aziende conosciute, la 'catena' può essere accorciata con l'eliminazione di un livello di interme-

diatura. Ad esempio la società di factoring del Paese di importazione può instaurare un rapporto diretto con i fornitori esteri dei propri clienti. È evidente che l'intero sistema si adatta soprattutto a flussi di scambio ricorrenti (cosiddette 'supply chain' globali) tra operatori che generalmente hanno stabilito un rapporto di reciproca fiducia.



Nasce dal mondo delle banche popolari

ITALEASE FACTORIT: STRUMENTI A MISURA DI PMI

Banca Italease, quotata sul mercato Mta di Borsa italiana e di cui il gruppo Banco Popolare Verona Novara è un socio di riferimento, è uno dei capisaldi del Sistema Italia per il finanziamento alle pmi. Le origini di risalgono alla fine dagli anni '60 quando le principali banche popolari decidono di creare una struttura specializzata nel leasing che viene battezzata col nome di Italease. Il contesto è quello di un'Italia in pieno boom, con migliaia di piccole e medie aziende sottocapitalizzate per le quali il leasing strumentale si afferma rapidamente come strumento essenziale per coprire il fabbisogno finanziario. Nel tempo l'attività di Italease si estendono ad altre aree affini: supporto a progetti ricerca tecnologica e all'erogazione di finanziamenti agevolati, mutui, prodotti assicurativi su beni strumentali, deriva-

ti sui tassi di interesse. Nel 2005 Italease assorbe Factorit, nata anch'essa dal mondo delle Banche popolari, all'inizio degli anni '80, per coprire l'area del factoring. L'operazione rafforza la base azionaria di Italease ma la scommessa è anche di produrre forti sinergie. Il business confluisce in una società interamente controllata, Italease Factorit Spa. La struttura della società è articolata per competenze specialistiche e settori merceologici. Factoring presidia il territorio con propri uffici a Bologna, Brescia, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino. Ma soprattutto può appoggiarsi sugli oltre 8 mila sportelli delle banche popolari azioniste e convenzionate. L'operatività estera è un ulteriore punto di forza. Factorit, infatti, può contare su una rete di oltre 200 corrispondenti associati alla catena interna-

zionale Fci (Factors Chain International) che operano in 60 Paesi e sono collegati da una medesima piattaforma telematica. Contestualmente, nel 2005 viene lanciato un piano ambizioso, con un forte coinvolgimento della rete, che prevede non solo di consolidare le posizioni acquisite, ma anche di cogliere le opportunità del momento. Con l'introduzione degli standard contabili Ias e dei criteri 'Basilea 2' di valutazione del rischio creditizio infatti, la

gestione efficiente del capitale circolante, attraverso strumenti come factoring e leasing, è diventata una scelta ineludibile. E i risultati non si sono fatti attendere: nel 2006 il fatturato è salito del 30% in un mercato che complessivamente è cresciuto su livelli molto più contenuti (+8%). Sul mercato italiano Italease Factorit ha superato Bnl - Bnp Paribas ed oggi si colloca al secondo posto in graduatoria, immediatamente dopo Intesa Mediofactoring.

Vuoi investire o sviluppare il tuo business con l'India?

Il nostro Gruppo ha costituito uno specifico Desk India. Contattaci ai seguenti numeri:

Marco Rubinelli - INDIA DESK

GRUPPO BANCO POPOLARE DI VERONA E NOVARA

tel. 02 8580205 - cellulare: 335 6993811

fax 02 8580200-273 - email: marco.rubinelli@bpv.it

Poteva essere l'inizio della fine per un'industria che, forte del 20% del mercato mondiale in volume dei generici, aveva fatto della riproposizione dei farmaci altrui la propria fortuna. Tutta questa disinvoltura nel copiare e vendere farmaci realizzati con grande dispendio di risorse da altri aveva però fatto delle società indiane delle specie di paria. Invece, complici le grandi fortune accumulate negli anni del far west, le aziende farmaceutiche indiane hanno cambiato strada, lanciandosi alla conquista dei mercati mondiali. Non più solo sulla scorta di una capacità straordinaria di produrre medicinali a basso costo (l'India è il Paese al di fuori dagli Usa con il maggior numero di stabilimenti - 75, il 60% del totale - approvati dalla Federal Drug Administration americana), ma anche comprando a peso d'oro aziende radicate nei diversi mercati. Il fenomeno è esploso nel gennaio del 2005 quando venne annunciato il cambiamento di rotta del go-

verno. Da allora le aziende indiane dei generici hanno conquistato più di 30 società straniere per complessivi 1,3 miliardi di dollari. I due esempi più clamorosi risalgono allo stesso mese dello scorso anno: il 4 marzo Betapharm, il quarto produttore tedesco di generici, è passato sotto il controllo della Dr. Reddy's Laboratories per 572 milioni di dollari; il 29 Ranbaxi ha conquistato Terapia, il numero uno del settore in Romania, per 324 milioni. Secondo alcuni analisti la fame di acquisizioni delle aziende indiane si spiega con una strategia di medio periodo: nei prossimi due anni saranno circa 200 le molecole che cesseranno di essere coperte da brevetto. Per chi avrà i mezzi per produrre i farmaci equivalenti ci sarà un mercato tutto nuovo del valore di circa 50 miliardi di dollari da conquistare. E i produttori indiani sembrano ben posizionati per allargare la percentuale di fatturato legata ai mercati esteri. Matrix, una società indiana specializzata nei

generici, nell'anno fiscale 2004-2005 ha visto il proprio giro d'affari dividersi circa a metà tra mercato interno ed estero. Se le aspettative del management saranno rispettate, a marzo 2008 la quota estera dovrebbe essere salita all'80% e il fatturato passato da 142 a 452 milioni di dollari. Il fenomeno delle acquisizioni oltreconfine ha accelerato due anni fa, ma non è frutto solo delle nuove norme in materia di copyright. Le prime sortite degne di nota risalgono all'inizio del 2000. Da allora e fino all'agosto dello scorso anno,

secondo uno studio della Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (Ficci), sono state 62 le aziende straniere del settore farmaceutico e delle salute passate sotto il controllo di società indiane. La parte del leone l'hanno giocata 5 aziende, Ranbaxi, Dr. Reddy's Laboratories, Nicolas Piramal India Ltd, Sun Pharma, Glenmark Pharma, capaci da sole di portare a casa 30 delle 62 società acquisite. Il terreno di caccia preferito è stato l'Europa, con 36 deal, seguita dagli Stati Uniti con 17.



Dai generici ai farmaci brevettati

ED ORA LA SFIDA SI GIOCA SULLA RICERCA

Oggi che la sfida viene giocata ad armi quasi pari, per i big della salute è diventato quasi indispensabile investire in India: Eli Lilly, GlaxoSmithKline, Merck, Novartis e Wyeth stanno pensando di aprire dei centri di ricerca nel Subcontinente. A fargli mettere da parte anni e anni di sospetti reciproci sono la relativa abbondanza di risorse umane e i proverbiali costi indiani. Secondo una recente ricerca realizzata dalla banca d'affari Goldman Sachs - benché in molti settori le retribuzioni crescano al ritmo del 14% all'anno - i costi per impiantare e gestire uno stabilimento farmaceutico in India sono circa un quinto di quelli "occidentali"

È anche per approfittare di questo vantaggio che le società farmaceutiche indiane stanno finalmente diversificando verso il settore della ricerca e dello sviluppo di nuove molecole. Prima che una specialità made in Europe arrivi in farmacia in genere viene speso circa 1 miliardo di

dollari, più di quanto fatturano in un anno medio parecchie aziende indiane del settore. Eppure la corsa per brevettare il primo farmaco indiano non derivato da un equivalente europeo o americano è già iniziata e si annuncia lunga e piuttosto affollata. Secondo una stima della PricewaterhouseCoopers a inizio 2006 c'erano ben 37 nuovi farmaci made in India in lavorazione, di cui 10 nei laboratori della Ranbaxi e 10 in quelli della Dr. Reddy's. Nonostante questo gli investimenti in ricerca e sviluppo restano di proporzioni lillipuziane rispetto a quelli di big pharma. In tutto il 2004 le aziende farmaceutiche indiane hanno speso 142 milioni di dollari in ricerca e sviluppo. La Nicholas Piramal India Ltd che sta lavorando su 14 diversi nuovi prodotti complessivamente non investe che l'1,7% del proprio giro d'affari di 250 milioni di dollari in ricerca e sviluppo. Una percentuale che in uno scenario reso più competitivo dalla

necessità di presidiare il mercato anche con farmaci propri nei prossimi anni dovrà per forza di cose aumentare.

Secondo una recente ricerca di Assocham, l'Associated Chambers of Commerce and Industry, la spesa in ricerca e sviluppo dell'industria farmaceutica indiana è destinata a crescere da qui al 2010 fino all'8-9% del fatturato del settore. Oggi la percentuale si aggira intorno al 3%. La stima è contenuta in un rapporto che prevede che l'India nei prossimi anni diventerà un centro di eccellenza mondiale nel settore dell'outsourcing e della partnership tra aziende nel settore della ricerca.

Un esempio è quella della Dr. Reddy's Laboratories, una delle società indiane più proiettate verso la realizzazione di nuove molecole, che ha recentemente siglato un accordo con la britannica ClinTec. In base al contratto, il partner indiano si occuperà delle fasi di ricerca, grazie alla disponibilità di manodopera

qualificata e a buon mercato, mentre i costosi test clinici indispensabili all'approvazione del farmaco anticancro verranno condotti dalla società di Windsor, nel Berkshire. Una volta che il prodotto sarà commercializzato, la ClinTec sarà in possesso dei diritti in buona parte dell'Europa, mentre alla Dr. Reddy's toccheranno quelli del ricco mercato americano. La società indiana sta anche rafforzando il proprio ramo d'azienda che fornisce alla concorrenza gli ingredienti di base per la produzione di medicinali, il cosiddetto "custom pharmaceutical service". In questo quadro nel 2005 Dr. Reddy's ha acquisito uno stabilimento messicano della Roche per 61 milioni di dollari. Un'operazione che, come altre di ancor più altro profilo, rispecchia la success story indiana: Assocham e Cygnus, una società di consulenza, stimano che la crescita media del 9,5% dell'ultimo quinquennio sarà superata tra il 2006 e il 2010 da un solido 13,6% che dovrebbe portare il giro d'affari domestico vicino a quota 10 miliardi di dollari.

KARNATAKA

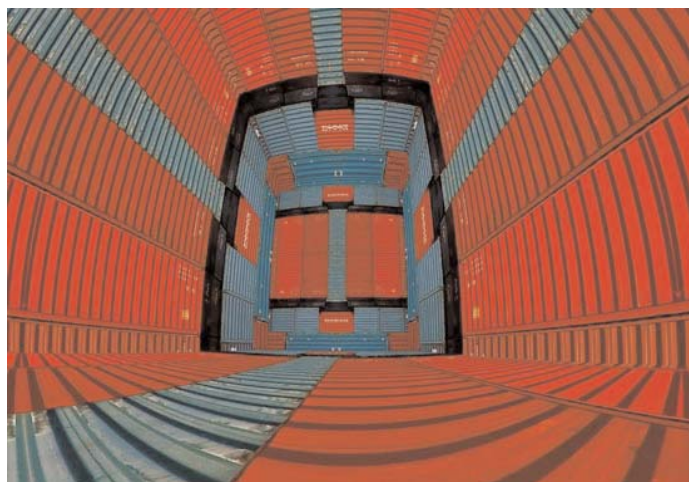
Non è peraltro, una risorsa trascurabile: l'agricoltura contribuisce per circa un quarto alla formazione del pil del Karnataka, con una quota comparabile a quella del settore industriale-manifatturiero. Gran parte della produzione è concentrata nel comparto dell'orto-frutta che, da solo contribuisce per il 17 per cento al pil regionale. Il dato è di particolare interesse per gli esportatori italiani di tecnologie alimentari, con particolare riguardo al segmento conserviero e alle catene del freddo. Inoltre è rilevante la produzione di pomodoro, che rappresenta anche uno dei punti di forza della tecnologia alimentare italiana. Significativa anche la produzione di caffè, soprattutto nella regione di Coorg, che copre il 70 per cen-

to del totale indiano, con esportazioni che superano i 200 milioni di dollari. Infine è di un certo interesse il settore della pesca e delle lavorazioni ittiche, concentrate soprattutto a Mangalore (400mila abitanti) principale porto del Karnataka, lungo la costa sud-occidentale dello Stato, in prossimità dei confini col Kerala. Specializzata, tradizionalmente, nel commercio di caffè e legname, Mangalore si colloca oggi in nona posizione tra i porti indiani. E' anche sede di un piccolo distretto industriale specializzato nella produzione di balette per auto. Ma soprattutto è in corsa per affermarsi come una delle nuove 'business destination' indiane. Questo orientamento, in parte, è un riflesso indiretto dello stesso successo economico di Bangalore. Il capoluogo, che in passato era noto come la 'green city' indiana, ha visto triplicare la popolazione in pochi anni con conseguente congestionamento della circolazione e crescita dei co-



sti e il rischio concreto di perdere competitività rispetto ad altre realtà indiane emergenti. Per questo motivo la stessa amministrazione del Karnataka si sta orientando a promuovere la crescita di poli di sviluppo complementari e Mangalore è il principale di questi. Nel febbraio 2006 è stata anche costituita una zona economica speciale orientata soprattutto al settore chimico.

Un ulteriore polo industriale in forte sviluppo è quello che si articola nella parte nordoccidentale dello Stato attraverso i distretti di Belgaum, Dharwad e Hubli, vicini al Maharashtra. Risente in modo positivo, dell'orbita economica di Mumbai e coinvolge soprattutto reti di piccole e medie imprese. Le filiere principali sono le fonderie e la produzione di pompe, valvole, macchine agricole.



L'iniziativa si collega al progetto avviato, di realizzazione di un importante polo petrolchimico con la costruzione di una grande raffineria e di un impianto di rigassificazione. Gli investimenti previsti sono valutabili in 7 miliardi di euro.

In particolare Belgaum è un centro di outsourcing di fusioni di precisione per auto. Vi operano un centinaio di piccole aziende, di cui molte certificate Iso, con una forza lavoro di oltre 10 mila addetti e un volume di affari di circa 25 milioni di dollari.

Per tutti i clienti che desiderano avere informazioni e consigli su come operare in India è a disposizione il nostro Ufficio di Rappresentanza a Mumbai:

Mr Ashish Gupta
BANCO POPOLARE DI VERONA E NOVARA GROUP
INDIA REPRESENTATIVE OFFICE
 601 Housefin Bhavan - C-21 Bandra Kurla Complex
 BANDRA (EAST) MUMBAI 400051
 tel: +91 22 26572095 - fax: +91 22 26572098
 email: bpvindia@vsnl.in

La pubblica amministrazione mira a promuovere lo sviluppo industriale e a favorire gli investimenti esteri

I PUNTI DI FORZA: LE UNIVERSITÀ E UN'AMMINISTRAZIONE EFFICIENTE

Il territorio del Karnataka, ricadeva, nel passato, in parte sotto la diretta amministrazione britannica, in parte sotto quella del sultano musulmano di Hyderabad mentre il sud-est, inclusa Bangalore, era amministrato dal Maharajah di Misore. Fin dagli anni trenta in questa zona del Paese furono seguite pratiche amministrative moderne, con importanti iniziative soprattutto nel campo dell'istruzione e delle infrastrutture. Per questo motivo, dopo l'indipendenza, il Karnataka si è trovato in posizione relativamente più avanzata rispetto al resto del territorio. In particolare Bangalore è riuscita a consolidare la propria posizione come polo universitario e di ricerca e oggi è sede del centro direzionale dell'Isro, l'ente spaziale indiano nonché di altre istituzioni universitarie che godono di particolare prestigio. Sono ad esempio l'In-

dian Institute of Management (Iim) - nella foto - considerata come la prima 'business school' del Paese, l'Indian Institute of Technology (Iit), l'Indian Institute of Information Technology e l'Indian Institute of Science (Isc). Le grandi aziende informatiche indiane come Infosys e Wipro sono sorte, in grande parte, come spin-off del sistema universitario locale. E non sono le sole.

La pubblica amministrazione ha sempre mantenuto un atteggiamento mirato a promuovere lo sviluppo industriale e a favorire gli investimenti stranieri. E questo anche in passato, quando il 'business climate' era di segno contrario. Non ha esitato, ad esempio, a fornire il proprio supporto a operazioni di rilievo, attraverso società finanziarie controllate dallo Stato. Il Karnataka fu anche il primo Stato indiano a istituire un parco tecnologico



dedicato al software già nel 1991 e a formulare una politica specifica per la promozione del settore dell'information technology. Oggi raccoglie i risultati: le esportazioni di software del Karnataka superano ormai i 4 miliardi di dollari e corrispondono al 36 per cento del totale del Paese in questo

settore. Non solo, ma Bangalore punta ora ad acquisire una posizione di leadership anche in un altro comparto emergente, quello delle bio-tecnologie. La metà delle società biotech indiane con investimenti che superano i 200 milioni di euro provengono da questa città.

La propensione al consumo è più bassa rispetto agli altri stati BANGALORE: DAI FIORI AI MEGABYTE

Rispetto ad altri Stati Indiani, il Karnataka ha un numero contenuto di centri urbani di dimensioni significative. Solo Bangalore supera il milione di abitanti e la popolazione urbana corrisponde al 36 per cento del totale. Il dato si riflette anche nelle statistiche sulla propensione ai consumi. Nel settore dei beni di largo consumo è inferiore del 40 per cento di quello del vicino Tamil Nadu, pur avendo una popolazione di dimensioni analoghe. Questa polarità di sviluppo concentrata in una parte soltanto dello stato, rappresenta una debolezza da un punto di vista degli equilibri regionali interni, ma un punto di forza e attrazione per un investitore o un esportatore straniero. Utente e clientele molto ampie possono essere raggiunte con costi di distribuzione bassa e tempi di viaggio contenuti. L'aeroporto internazionale della capitale è ben collegato con voli regolari sia all'Europa che al sud-est asia-

tico e ciò consente di ottimizzare ulteriormente i tempi dei viaggi per affari. Bangalore, nel corso degli anni ha conosciuto una mutazione importante. Era la città dei fiori, dei parchi e giardini, della seta e ancora oggi, grazie a questa tradizione, il Karnataka si colloca al secondo posto tra gli Stati indiani per la floricoltura e al primo per la produzione serica e di legno di sandalo. Ma il dinamismo di Bangalore è ormai saldamente collegato al ruolo di 'electronic city' dell'India, di centro dell'industria aerospaziale e di importante polo di ingegneria meccanica con una forte specializzazione nelle applicazioni oleodinamiche. A questo sviluppo, comunque, hanno contribuito in maniera rilevante anche gli investimenti stranieri, soprattutto statunitensi. La regione circostante alla capitale, infatti, rappresenta da sola, il quarto polo industriale di attrazione di capitali esteri in India. Diverse le aree di at-



tività coinvolte: accanto a informatica ed elettronica coprono anche meccanica, auto, chimica e farmaceutica, industria mineraria ed estrattiva (inclusi importanti giacimenti di granito). Per agevolare questo afflusso, l'amministrazione del Karnataka ha istituito uno sportello unico che presiede alle procedure d'insediamento industriale, consentendo un rapido espletamento delle re-

lative pratiche. Il Governo offre anche incentivi fiscali per investimenti in settori prioritari: elettronica, informatica, macchine di precisione, abbigliamento, impianti di depurazione, attrezzature per il monitoraggio ambientale e bio-tecnologie. Inoltre, sono stati istituiti fondi per lo sviluppo delle infrastrutture industriali e per l'ammodernamento tecnologico.

INUOVE ZONE ECONOMICHE SPECIALI PER SETTORE CALZATURIERO

COUNCIL FOR LEATHER EXPORTS

New Delhi - Il Council for Leather Exports (CLE) ha annunciato la prossima realizzazione di 5 nuove zone economiche speciali per l'industria delle calzature. Le 5 aree saranno realizzate entro i prossimi 3-4 anni in diverse zone del paese. In ogni zona saranno investiti circa 1000 milioni di rupie e il governo finanzia circa il 40% di ogni progetto. Quella che sorgerà a Sriperumbudur, vicino a Chennai, finanziata in parte dal governo di Tamil Nadu. Si prevede sarà installata una capacità produttiva pari a 100.000 paia di calzature al giorno. Altre aree speciali sorgeranno vicino a Kanpur, Hyderabad, Agra e Kolkata. Per l'anno 2010-2011 il CLE ha fissato quale target per l'export di calzature un ammontare pari a 3 miliardi. Per raggiungere tale obiettivo si stima saranno necessari investimenti per circa 73 miliardi di rupie.

L'India è oggi il secondo maggiore produttore di calzature dopo la Cina. Le società del settore sono per lo più di piccole e medie dimensioni. I maggiori centri produttivi si trovano a Chennai, Ranipet, Ambur, Mumbai, Kanpur, Jalandhar, Agra e Delhi. Nell'anno finanziario 2005 il paese ha esportato calzature per un valore pari a 858,8 milioni di dollari. Il principale mercato di destinazione è attualmente la Gran Bretagna. Del totale delle esportazioni circa il 67% è



costituito da calzature in pelle. L'export di dal 2001 al 2005, è cresciuto del 13% all'anno raggiungendo il valore di 580,9 mln USD. Il principale mercato di destinazione anche in questo caso è la Gran Bretagna, seguita dalla Germania che recentemente ha superato gli USA. Il settore della pelletteria e delle calzature in pelle è oggetto di importanti provvedimenti da parte del Governo che vuole incrementarne lo sviluppo. Nel bilancio 2007 con ogni probabilità verranno ridotti i dazi sulle importazioni di macchinari per il settore che verranno portati dall'attuale 12,5% al 5%.

NUOVO PIANO DECENNALE PER L'INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA BUSINESS STANDARD

New Delhi - Il primo ministro Manmohan Singh ha ufficialmente presentato l'Automotive Mission Plan (AMP) 2006-2016. Il piano di sviluppo

è stato preparato dal ministero per l'Industria con la collaborazione della Society of India Automobile Manufacturers, (SIAM) e della Automotive Component Manufacturers Association of India (ACMA). Scopo dei provvedimenti proposti, è di posizionare l'industria automobilistica indiana tra i maggiori centri mondiali per la produzione di vetture di piccola cilindrata, veicoli multi-utility, motociclette, veicoli a tre ruote e componenti per automobili, ma non solo. Il progetto prevede anche un considerevole incremento delle attività di esportazione, oggi limitate. L'industria automobilistica, che contribuisce per il 5% alla costituzione del pil, dovrà entro il 2016 portare tale percentuale al 10%. Ciò significa portare il turnover del settore ad un valore pari a 145 miliardi di dollari dagli attuali 35 miliardi. Per raggiungere tali ambiziosi obiettivi si stima siano necessari investimenti per 35-40 miliardi di dollari. Gli sforzi del governo si concentreranno in particolare su due aspetti: la realizzazione di nuove infrastrutture che agevolino lo sviluppo delle imprese locali, e la concessione di facilitazioni fiscali alle aziende che investono nel settore automobilistico. Per quanto riguarda il primo punto il governo si è impegnato a migliorare la rete stradale nazionale e a realizzare efficienti collegamenti tra i maggiori porti del paese e le zone industriali dedicate all'industria automobilistica. I porti di Mumbai, Chennai e Kolkata saranno oggetto di investimenti allo scopo di fare di essi centri specializzati per

l'esportazione di veicoli. Un ampio pacchetto di incentivi e facilitazioni fiscali è stato preparato per le società che investiranno nel settore automobilistico. Esenzioni sono previste per tutti i progetti che prevedono investimenti superiori ai 5.000 milioni di rupie; dazi ridotti sulle importazioni finalizzate alla costruzione di nuovi impianti produttivi o all'espansione di capacità produttive. Considerevoli facilitazioni fiscali sono offerte alle imprese estere che sceglieranno di produrre in India. L'AMP ha ovviamente incontrato il favore degli operatori del settore. Secondo Jagdish Khattar, amministratore delegato di Maruti Udyog (la maggiore casa automobilistica indiana), l'India ha buone possibilità di divenire uno dei maggiori centri mondiali per la produzione di minivetture. Nei primi 9 mesi dell'attuale anno finanziario 2006/07 sul mercato locale sono state vendute 530.000 auto di piccole dimensioni e circa altre 100.000 sono state esportate. Complessivamente quindi l'India ha venduto più di 600.000 minivetture segnando un incremento del 24,2% su base annua. Se tale crescita proseguirà, come Khattar prevede, l'anno terminerà con più di 800.000 small-car vendute. L'India diventerà così il secondo maggiore produttore mondiale dopo il Giappone e prima del Brasile. Soddisfatta dell'AMP anche Tata Motors che da tempo sta studiando lo sviluppo di una sua 'small-car' e recentemente ha dichiarato di aver deciso il design del nuovo modello e di aver scelto e contattato i rivenditori. Nonostante le proteste della popolazione, inoltre, la costruzione dell'impianto di Singur (West Bengal) ha avuto inizio e si prevede che il primo modello di small-car possa uscire dalla fabbrica già l'anno prossimo. Al progetto collaborerà anche Fiat (già partner di Tata in una joint venture). Secondo i dati forniti dalla SIAM nel corso del 2006 l'industria automobilistica indiana ha prodotto 10,9 milioni di veicoli, registrando un incremento del 16,22% rispetto all'anno precedente; nel 2005 l'aumento era stato del 14,5% rispetto al 2004.

