

PROGETTO SIMEST-ASSOCAMERESTERO
“BUSINESS SCOUTING E ASSISTENZA ALLE PMI”
OPPORTUNITÀ PER LE PMI ITALIANE NEL SETTORE DELL'EDILIZIA-INFRASTRUTTURE
IN INDIA

Il mercato e le opportunità

Lo sviluppo infrastrutturale del Paese è considerato dal Governo indiano una priorità e il fabbisogno di investimenti in tale settore, stimato per il periodo 2012-17, è di € 750 miliardi. Escludendo gli investimenti riservati al settore energetico, il totale del fabbisogno indiano nel settore delle infrastrutture ed edilizia è ripartito come segue:

- *Strade e autostrade, € 65 mld* – le autostrade costituiscono l'1,7% dell'intera rete stradale indiana, ma sostengono il 40% del traffico stradale nazionale. Si intendono costruire e/o ampliare 18.500km di autostrade.
- *Costruzioni e infrastrutture urbane, € 400 mld* – crescita del fabbisogno dovuta all'aumento costante della popolazione soprattutto nelle 7 maggiori aree urbane (Mumbai, Delhi, Bangalore, Hyderabad, Ahmedabad, Chennai e Calcutta):
 - Abitazioni: 300.000 unità richieste
 - Spazi commerciali: 3 milioni di m2
 - Retail: 200.000 m2
 - Ospitalità: 100.000 stanze
 - Ospedali: 900.000 posti letto
 - Zone economiche speciali: circa 600 progetti approvati
 - Costruzione “greenfield” di circa 400 nuove città con più di 1 milione di abitanti
- *Aeroporti, € 25 miliardi* – Il numero di aeroporti è cresciuto da 50 nel 2000 a 136 nel 2012. Investimenti destinati alla costruzione di 10 nuovi aeroporti (per un totale di € 10 mld) e l'upgrading di quelli esistenti (€ 15 mld)

Fino al 2005 gli investimenti nello sviluppo delle infrastrutture erano il 4% circa del PIL. Dal 2005 è stato fissato per decreto ministeriale il contributo che il settore è chiamato a dare alla crescita del PIL (8% nel biennio 2011-12; 5,5% quella prevista per il periodo 2012-13).

Oggi il settore costituisce il 27% della produzione industriale del Paese, ma è affetto da diversi limiti, che ne impediscono uno sviluppo regolare e armonioso:

- *Mercato:*
 - Assenza di una *supply chain* organizzata;
 - Bassa predisposizione alla spesa e forte attenzione al prezzo;
 - Scarsa valorizzazione della qualità dei prodotti, soprattutto per servizi ad alto valore aggiunto (design, pianificazione, controllo qualità, etc.);
 - Bassa produttività a causa di manodopera di bassa qualità e non specializzata

- *Appalti:*
 - Forti elementi di discrezionalità nella stesura dei tender (acquisizione terreni, permessi ambientali, modalità per il procurement) e nella loro assegnazione;
 - Assenza di un sistema normativo per l'applicazione di standard di qualità;
 - Procedure ancora molto complesse, non orientate a valorizzare la qualità, ma all'ottimizzazione dei costi;
 - procedure per la risoluzione di controversie non sempre trasparenti e poco conformi alle norme arbitrali internazionali
- *Project financing:*
 - dominato da banche statali, poco propense a concedere finanziamenti sul lungo periodo soprattutto a investitori privati stranieri;
 - molti contractors hanno adottato politiche finanziarie molto aggressive e non sono ora in grado di partecipare a nuovi appalti. Cercano ora partnership con contractor esteri.

Esiste tuttavia una grande domanda di tecnologia avanzata, nonché di servizi di ingegneria e consulenza nei seguenti comparti:

Macchinari per costruzioni

- Ingegneria per il sottosuolo: macchine per pali e per la creazione di tunnel
- Mezzi per lo spostamento di terra, soprattutto crawler excavators (fabbisogno di 23.500 unità entro il 2016), gru mobili (3.500 unità), wheeled loaders e compressori mobili (2.400 unità ciascuno);
- impianti leggeri per produzione di calcestruzzo e per prodotti prefabbricati

Trasporti

- ITS (Intelligent Transport Systems) per la gestione del traffico stradale e ferroviario (Mass Rapid Transit Systems e Light Rail Transit)
- Mezzi di trasporto elettrici
- Sistemi di navigazione satellitare
- Servizi di manutenzione, riparazione e ricostruzione (MRO)

Costruzioni residenziali (township e complessi residenziali di pregio), *centri direzionali* e *centri commerciali* di:

- Elevatori ed ascensori
- Sistemi di condizionamento e impiantistica e per "housing automation"
- Servizi di pianificazione e progettazione urbana

Materiali da costruzione:

- Elementi prefabbricati in cemento e acciaio
- Componenti e prodotti prefabbricati in calcestruzzo
- Materiali e sistemi isolanti e per waterproofing
- Marmi, piastrelle, rivestimenti e materiali per finiture
- Colle e vernici
- Serramenti e porte

Regolamenti e politiche di sviluppo

La normativa indiana si sta progressivamente aprendo al mercato: dalle riforme liberali degli anni '90, le politiche indiane hanno aperto l'ingresso del settore privato nello sviluppo delle infrastrutture del Paese e hanno rimosso in molti settori la necessità per gli investitori esteri di richiedere una licenza al fine di operare nel mercato indiano. Negli ultimi anni sono stati

progressivamente ridotti i dazi alle importazioni, soprattutto dei beni e macchinari ad alto contenuto tecnologico.

Strade

- IDE concessi al 100%
- Esenzione al 100% delle imposte in progetti stradali per 5 anni e del 30% per i successivi 5 anni
- Alle aziende è garantito un capitale fino al 40% del costo totale del progetto per migliorare la viabilità

Aeroporti

- Fino agli anni 90, la Airports Authority of India (AAI) era l'unico ente pubblico incaricato della costruzione e gestione degli aeroporti
- Oggi, esistono 5 grandi gruppi che partecipano allo sviluppo del settore (v. allegato)
- IDE concessi fino al 100%, previo permesso del Foreign Investments Promotion Board (FIPB), per progetti brownfield
- IDE concessi al 100% per progetti greenfield attraverso la via automatica (non è necessario il permesso del Foreign Investments Promotion Board, ma solo una comunicazione ex-post alla Reserve Bank of India)
- Esenzione totale dalle imposte per 10 anni

Infrastrutture urbane

- IDE concessi fino al 100%, previo permesso del FIPB, per lo sviluppo di comuni e insediamenti urbani
- IDE concessi fino al 100% nel settore alberghiero e del turismo, attraverso la via automatica
- IDE totali nel settore immobiliare nel periodo 2000-10 pari a oltre € 8 mld
- Il settore immobiliare e delle costruzioni rappresenta attualmente oltre il 22% del totale degli IDE (era pari a meno del 4% nel 2006)
- 110 accordi di collaborazione tra aziende straniere e indiane dal 2001 al primo semestre del 2011

Partnership Pubblico-Private (PPP)

Nei progetti PPP, di norma il governo indiano si fa carico dei costi relativi alla realizzazione dello studio di fattibilità del progetto, all'acquisto di terreni, spostamento di utenze, bonifiche ambientali, taglio di alberi, ecc. Inoltre, sono disponibili per il partner privato:

- Sovvenzioni fino al 40% del costo per rendere i progetti praticabili
- Esenzione fiscale al 100% per le entrate derivanti dal pedaggio, dopo la messa in servizio del progetto, per 10 fino 20 anni
- Importazione di attrezzature e tecnologie necessarie le per la costruzione di strade esenti da dazio
- Semplificazione normativa per i prestiti stranieri
- Diritto di trattenere le aliquote dei pedaggi , che sono indicizzati sui prezzi di mercato

PPP assumono diverse forme. Tra le più comuni vi sono:

1. Build Operate and Transfer (BOT) con la previsione di pedaggi - il concessionario privato è sostiene i costi di costruzione e di manutenzione annuale e recupera l'investimento, con i relativi interessi, tramite i pedaggi raccolti. Al fine di colmare il divario tra gli investimenti

necessari e gli utili derivanti da esso, aumentando la redditività dei progetti, è previsto un contributo in conto capitale statale (fino a un massimo del 40% del costo del progetto).

2. Build Operate and Transfer (BOT) su base annuale: il concessionario sostiene i costi di costruzione e manutenzione annuale e recupera l'investimento dal committente con una somma predeterminata, indipendentemente dai pedaggi raccolti annualmente dal committente. Il concessionario viene selezionato, di norma, sulla base del costo annuo proposto al committente.
3. Special Purpose Vehicle (SPV), società indipendenti costituite attraverso l'emissione di obbligazioni. L'investimento è recuperato nel periodo di concessione previsto, attraverso la raccolta di pedaggi, da parte della SPV.

L'attuazione di progetti in partenariato pubblico-privato (PPP) ha i seguenti **vantaggi**:

- Migliore qualità in quanto spetta al concessionario (settore privato) mantenere la strada per il periodo di concessione.
- Completamento del progetto in tempi brevi, dal momento che il concessionario potrebbe ridurre gli interessi ed incassare subito i pedaggi (nel caso del progetto BOT con pedaggi) oppure ottenere ulteriori rendite (nel caso di BOT annuali)
- Nessuno sfioramento dei costi iniziali previsti

A fronte dei potenziali vantaggi, è bene segnalare anche i **rischi/oneri** a carico dell'investitore/operatore privato:

- Il committente (Governo / NHAI) non ha l'onere di mantenere le autostrade (questo non è un vantaggio per il privato ma anzi un costo)
- Gli studi sui volumi di traffico che costituiscono l'input per la determinazione dei ricavi derivanti dal pedaggio sono forniti direttamente dalla stazione appaltante NHAI e quindi l'operatore non ha la possibilità, nei tempi concessi per predisporre l'offerta, di fare una verifica accurata sulle assumptions sottostanti e quindi sull'affidabilità di questa informazione critica per l'offerta;
- le procedure di qualifica dei fornitori di materiali da costruzione (es.: calcestruzzo, miscele bituminose, etc.) non prevedono criteri stringenti né sull'affidabilità dei fornitori né sul prodotto consegnato in cantiere. Il rischio è che l'appalto per fornitura di materiali sia aggiudicato al massimo ribasso e che quindi la qualità del materiale consegnato sia scadente con conseguente aumento dei costi di manutenzione a carico del partner privato;
- i tempi per la risoluzione di controversie a seguito degli espropri di terreno possono essere più lunghi di quelli dichiarati con conseguente impatto sul raggiungimento del break even time.

Schemi e criteri di qualifica fornitori

L'India ha cominciato soltanto recentemente a introdurre alcune politiche e iniziative per migliorare la qualità, la sostenibilità e la sicurezza delle costruzioni e delle infrastrutture.

Per il momento si registrano principalmente iniziative di carattere volontario e non ancora con valore regolamentare cogente.

Tra queste si può citare lo *schema di certificazione per impianti di calcestruzzo* promosso da QCI (Quality Council of India) e BMTPC (Building Materials and Technology Promotion Council). Lo schema prevede due livelli:

1. Basic (focalizzato prevalentemente su requisiti conformi a norme indiane per la produzione di calcestruzzo) e

2. RMC 9001 Plus (fondato sull'integrazione tra i requisiti della norma ISO 9001 e quelli dello schema Basic).

Modalità di investimento e presenza di aziende italiane

Le strategie di ingresso al mercato delle infrastrutture, delle costruzioni e dei prodotti da costruzione e dell'energia, cambia sensibilmente in base alla tipologia di prodotto o servizio offerto.

Nel settore delle infrastrutture, in particolare per le aziende coinvolte nella costruzione di strade, le strategie di entrata possono variare in base all'attività svolta dall'azienda. Si possono comunque identificare tre principali modalità di ingresso:

1. Costituzione di una Joint Venture con un partner locale che di norma mette a disposizione mano d'opera e infrastrutture (produzione, magazzini, logistica) e il partner straniero, che mette invece a disposizione il know-how e il project management.
 - a. Tale JV è talvolta limitata all'esecuzione di un progetto, che permetta all'azienda italiana di avere una prima esperienza sul campo e valutare eventuali sviluppi nel mercato. È questo il caso di Atlantia, che ha costituito una JV con il gruppo Tata finalizzata alla realizzazione di un tratto autostradale nello stato del Maharashtra.
 - b. Più spesso, la JV ha una prospettiva strategica più ampia: Fiori Spa ha siglato nel 1992 una JV con l'indiana Ajax (Ajax Fiori Engineering) per la produzione di macchinari per le costruzioni (concrete mixers e concrete mixing stations)
2. Costituzione di una controllata locale, attraverso cui l'azienda (normalmente di grandi dimensioni):
 - a. partecipa direttamente alle gare d'appalto. È questo il caso della Ansaldo STS, che dal 1987 lavora a stretto contatto con le ferrovie indiane per la progettazione ed esecuzione di nuove tecnologie per migliorare la sicurezza e l'efficienza delle linee ferroviarie urbane ed extraurbane indiane;
 - b. segue direttamente tutte le fasi del progetto, dalla progettazione all'implementazione. Questa soluzione è stata scelta da alcune società di progettazione italiane, per esempio Tecnimont Maire, FG Tecnopolo e Progetto CMR, da enti di certificazione specializzati come ICMQ, così come da aziende coinvolte in grandi progetti infrastrutturali come Soilmec (perforazioni verticali), Pama (perforazioni orizzontali), Maccaferri (tessuti tecnici impermeabilizzanti);
 - c. sviluppa il mercato locale, come nel caso di Italcementi (che ha acquisito le quote di Zuari Cements), Kerakoll (in India dal 2010 con ufficio direzionale a Mumbai e centri di logistica a Bangalore e Salem), Mapei (presente dal 2011 a Bangalore).
3. Costituzione di un branch office locale, che non svolge attività commerciali ma individua clienti (produttori o main contractors) a cui fornire servizi in subfornitura direttamente dall'Italia: è questo il caso del Gruppo Wegh, attivo nella progettazione e realizzazione di prodotti e impianti prefabbricati nel settore ferroviario.

Il mercato indiano delle infrastrutture e costruzioni presenta da un lato enormi potenzialità ma dall'altro notevoli difficoltà di ingresso.

In India più che altrove la strategia di ingresso sul mercato difficilmente può fondarsi sull'iniziativa individuale della singola impresa, ma richiede il massimo raccordo con tutte le istituzioni italiane presenti nel Paese.

Per questa ragione la Indo Italian Chamber of Commerce ha promosso la costituzione dell'Indo Italian Club for Infrastructure and Building (IICIB) con l'obiettivo di offrire alle imprese italiane che operano nei diversi comparti lungo la filiera delle costruzioni (dall'architettura all'engineering, dalle costruzioni ai materiali, macchine e impianti per edilizia) un punto di riferimento per fornire informazioni e servizi a chi desidera entrare nel mercato Indiano.

La mission del IICIB è di favorire e supportare la collaborazione tra imprese italiane e indiane nel settore costruzioni, infrastrutture attraverso servizi di ricerca partner, studi di mercato, organizzazione di agende di incontri, informazioni su tender, ecc.

Nel Club sono presenti imprese italiane e indiane. Tra quelle italiane non tutte sono già presenti in India, ma hanno deciso di aderire al Club per pianificare meglio la propria strategia di ingresso.

L'IICIB ha promosso nel 2011 un ambizioso progetto di sistema in cui concentrare le risorse disponibili in Italia e in India per promuovere l'intera filiera italiana della costruzioni e infrastrutture.

Il progetto è stato promosso congiuntamente dalla IICCI e da Confindustria, sostenuto dal Ministero dello Sviluppo Economico e dall'Ambasciata d'Italia a Delhi e vede il coinvolgimento di un gruppo di aziende italiane.

Il progetto si chiama LEGEM (www.legemcity.com/), acronimo di Living Space, Energy, Governance, Environment e Mobility, e intende realizzare in India un modello di sviluppo urbanistico alternativo a quello attualmente dominante in Asia (fondato sull'idea di Megacities) più attento all'uomo, alla sostenibilità e alla vivibilità e fondato sulle eccellenze italiane operanti lungo l'intera filiera delle costruzioni.

LEGEM costituisce un esempio di un nuovo approccio al processo di internazionalizzazione della nostra economia fortemente basato su un'interazione forte tra istituzioni, associazioni e imprese.

All. 1 – Aziende indiane che hanno partecipato a progetti di sviluppo aeroportuale

Company	URL	Airport	Description
<i>GMR Infrastructure</i>	www.gmrgroup.in	Development of Hyderabad International Airport. Modernisation of Delhi International Airport.	GMR Group is a Bangalore headquartered global infrastructure major with interests in the Airports, Energy, Highways and Urban infrastructure.
<i>GVK</i>	www.gvk.com	Modernisation of Mumbai International Airport.	GVK is a leading Indian conglomerate with diversified interests across various sectors including energy, resources, airports, transportation, and hospitality
<i>Siemens</i>	www.siemens.co.in	Development of Bengaluru International Airport.	The Siemens Group in India supplies technology enabled solutions operating in the core business segments of Industry, Energy, Healthcare, Infrastructure.
<i>L&T</i>	www.larsentoubro.com	Development of Bengaluru International Airport.	Larsen & Toubro Limited (L&T) is a technology, engineering, construction and manufacturing company. It is one of the largest and most respected companies in India's private sector.
<i>MAYTAS Infra</i>	www.MaytasInfra.com	Development of Simoga and Gulbarga Airports in Karnataka.	Maytas Infra Limited is one of the leading Infrastructure Development, Construction and Project Management Companies in India with more than two decades of rich and varied experience in execution of landmark projects across the length and breadth of the Country.