

INDIA: ASPETTI LEGALI, COMMERCIALI ED ECONOMICI

*MATERIALI A CURA DI
MARCO TUPPONI e GIUSEPPE DE MARINIS
“Studio Tupponi – De Marinis & Partners” Forlì.
Commercioestero Network*

Perché andare in India?

- Perché è un Paese di più di un miliardo di persone,
- perché è la più grande democrazia del mondo,
- perché ha una classe media composta da qualche decina di milioni di persone,
- perché da secoli conosce bene l'occidente e con esso ha anche rapporti commerciali,
- perché da secoli conosce bene l'Europa anche da un punto di vista culturale,
- perché ha una nutrita schiera di laureati,
- perché è più vicina logisticamente all'Italia di altri paesi emergenti,
- perché in parecchi settori è all'avanguardia come nel campo dell'high tech,
- perché è un grande paese agricolo, ma il settore ha bisogno di una grande trasformazione,
- perché la Sig.ra Sonia Gandhi è di origine italiana,
- perché la lingua inglese è molto diffusa a tutti i livelli,
- perché il nostro Presidente Ciampi è andato, nel febbraio scorso, a promuovere il made in Italy,
- perché il costo della manodopera è molto competitivo,
- perché il nostro Paese lo considera un Partner con cui confrontarsi,
- perché ci sono vantaggi economici per le PMI,
- perché in alcuni settori, come l'agroalimentare e l'agroindustriale, gl'Imprenditori Indiani stanno aspettando delle proposte di partnership,
- perché non si può vedere l'India, da parte dell'Italia, solo un luogo dove produrre le T shirts a poco prezzo,
- perché, sicuramente, il sistema Italia, a tutti i livelli, è interessato a sviluppare progetti ed a investire risorse per sviluppare un'attività di business con il Colosso Asiatico favorendo alleanze tra PMI Italiane ed omologhe Indiane,
- perché non ci dobbiamo dimenticare che la nostra cultura è indo – europea,
- **PERCHE' CI SONO DEI PROGRAMMI CHE FAVORISCONO L'INCONTRO TRA IMPRESE per sviluppare opportunità di business come l'ASIA INVEST**

INDIA

Linee generali del sistema giuridico relativo agli investimenti esteri

Sommario

1. LE PRINCIPALI INIZIATIVE DI INSERIMENTO COMMERCIALE	- 4 -
1.1. Il contratto di agenzia	- 4 -
1.2. Il contratto di distribuzione commerciale	- 4 -
1.3. Accordi di cooperazione tecnica	- 5 -
1.4. Brevetti	- 6 -
1.5. Marchi	- 6 -
1.6. Diritti d'autore	- 7 -
1.7. Altre forme di inserimento nel mercato indiano	- 7 -
2. COMMERCIO INTERNAZIONALE - REGIME DELLE IMPORTAZIONI	- 8 -
2.1. Procedure di importazione - Adempimenti doganali e requisiti fiscali	- 8 -
2.2. Trattamenti preferenziali	- 9 -
2.3. Porti e zone franche	- 10 -
2.4. Free Zones	- 10 -
2.5. Importazioni temporanee - fiere e campionari	- 11 -
2.6. Restrizioni alle importazioni	- 11 -
2.7. Fattura commerciale	- 12 -
2.8. Legislazione per imballaggio ed etichettatura	- 12 -
3. DIRITTO SOCIETARIO	- 12 -
3.1. Companies Act	- 13 -
3.2. Organi di amministrazione e di controllo	- 14 -
4. DISCIPLINA INDIANA IN MATERIA DI INVESTIMENTI ESTERI	- 15 -
4.1. Procedure	- 16 -
4.2. Procedura automatica	- 16 -
4.3. Approvazione del governo	- 16 -
4.4. Forme giuridiche	- 17 -
5. AGEVOLAZIONI, INCENTIVI, RESTRIZIONI AGLI INVESTIMENTI ESTERI	- 19 -
5.1. Trasferimento all'estero dei profitti e dei capitali	- 20 -
5.2. Regime delle doppie imposizioni	- 20 -
5.3. Normativa Tributaria	- 20 -
6. DIRITTO DEL LAVORO E SINDACALE	- 22 -

7. RISOLUZIONI DELLE CONTROVERSIE

- 24 -

8. INFORMAZIONI UTILI

- 25 -

1. Le principali iniziative di inserimento commerciale

L'approccio con il mercato indiano può realizzarsi anche mediante il ricorso alle forme più diffuse e, per certi aspetti, meno impegnative, contemplate dal commercio internazionale.

Mi riferisco ai contratti di agenzia e di distribuzione che nell'ordinamento giuridico indiano trovano un'adeguata disciplina anche in considerazione dell'adesione del paese al WTO e alle regole, internazionalmente conosciute, alle quali occorre adeguarsi ed osservare.

1.1. Il contratto di agenzia

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 italiani e il potenziale cliente indiano.

Già previsto alla sezione 182 della Legge sui Contratti del 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 ed 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 ed assumerà diritti ed 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 che deve inoltre contenere le seguenti informazioni:

- nome e indirizzo del preponente / mandante
- nome e indirizzo dell'agente
- prodotti e marchi che devono essere rappresentati e distribuiti nel territorio indiano
- limiti territoriali
- diritti e doveri delle due parti
- natura del contratto (in esclusiva o non esclusiva)
- percentuale della commissione
- responsabilità delle parti relativamente alla pubblicità e alla durata del contratto
- presupposti per la risoluzione del contratto
- individuazione della giurisdizione competente e dei rimedi alternativi alla risoluzione della eventuale controversia.

La vastità del territorio e un notevole affollamento di operatori commerciali, induce a consigliare l'individuazione e il reclutamento di agenti professionali e seri tramite il ricorso ad agenzie specializzate in grado di selezionare, per settori merceologici e capacità di penetrazione, l'agente o la società intermediaria più adeguata alle esigenze dell'imprenditore italiano.

1.2. Il contratto di distribuzione commerciale

Così come anche negli ordinamenti occidentali, questa fattispecie differisce dalla prima in quanto il distributore indiano agisce in proprio, come un vero e proprio importatore e non già come mandatario del produttore/esportatore italiano.

Mentre in costanza di un rapporto agenziale, il corrispettivo per l'agente è costituito da 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.

Il contratto di distribuzione può essere basato su base di 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, occorrerà ricorrere ad un accordo con un distributore cd. "organizzato", cioè in relazione con più soggetti dislocati lungo la penisola indiana tenendo presente che il maggior o minor successo dipenderà appunto dalla loro capacità organizzativa e di marketing.

Comune ai due istituti sopra illustrati, è la nuova disciplina introdotta in India il 15.3.2003 denominata "*Consumer Protection Act*", approvata nel novembre 2002 che segue a quella dell'1986, del 1991 e 1993. La finalità di tale legge è quella appunto di riconoscere una sempre maggiore tutela e rispetto del consumatore in relazione al prodotto, nazionale od estero (o appunto "nazionalizzato") acquistato per fini non professionali.

Il testo normativo in questione introduce soprattutto nuovi rimedi, più rapidi ed efficaci, in campo processuale come quello relativo al giudizio preliminare sull'ammissibilità del ricorso che deve essere deciso entro ventun giorni dalla sua proposizione per essere, l'intera procedura, terminata entro i successivi cinque mesi.

La legge prevede inoltre la possibilità per le corti indiane di emettere provvedimenti anticipatori di condanna, istituto assai innovativo nel sistema giudiziario di questo paese, ed introduce nuovi criteri per la selezione dei componenti delle Corti chiamate a pronunciarsi sui ricorsi dei consumatori.

Poiché la protezione del consumatore può essere azionata anche rispetto ai beni di consumo importati e/o fabbricati in Italia, appare opportuno e consigliabile per l'imprenditore italiano dotarsi di una adeguata polizza assicurativa (magari mediante anche l'attivazione diretta in India con compagnie che operano in questo Paese quali fiduciarie di compagnie italiane e/o europee) a copertura delle responsabilità derivanti dal proprio "prodotto" rispetto ai potenziali danni che esso sia in grado di generare.

1.3. Accordi di cooperazione tecnica

Ultimo passo prima di avviare un accordo di joint-venture, è quello di negoziare e sottoscrivere un contratto di cooperazione tecnica che presuppone comunque il trasferimento, anche iniziale e temporaneo, di una determinata tecnologia o disegno o know-how in capo all'impresa italiana in favore di un soggetto indiano il quale, dietro corrispettivo di una determinata royalty, si obbliga a produrre e/o sviluppare un determinato prodotto o progetto.

L'iniziativa così come sopra descritta, è conosciuta nell'ambito del diritto del commercio internazionale come joint venture contrattuale.

Il partner indiano, qualora interessato alla sottoscrizione dell'accordo, deve avanzare richiesta di autorizzazione presso la Reserve Bank of India purché vengano soddisfatte alcune condizioni quali:

- il pagamento forfetario di royalties non deve essere superiore a USD 2 milioni;
- le royalties non devono essere superiori al 5% delle vendite e all'8% delle esportazioni per un periodo di 10 anni dalla stipula dell'accordo o 7 anni dall'inizio della produzione.

Per l'applicazione, si farà riferimento a quell'intervento che si realizzerà per primo; i pagamenti devono essere soggetti al limite dell'8% delle vendite totali al netto delle tasse indiane per un periodo di 10 anni; i prodotti oggetto dell'accordo non devono richiedere licenze industriali o essere riservati alla piccola impresa; il partner straniero non deve aver precedentemente stipulato accordi nello stesso settore o in settori affini.

Sovrintende alle autorizzazioni operative e al controllo degli accordi la SIA, (*Secretariat for Industrial Assistance*) organo governativo del Dipartimento della Politica e della Promozione Industriale, presso il quale devono essere inoltrate le proposte di collaborazione che non rientrano tra i parametri di quelli sopra indicati.

Per le decisioni autorizzative che intervengono nel termine di 4-6- settimane, vengono impiegati quali criteri di valutazione la natura del prodotto, la possibilità di importazione del medesimo, l'eventuale possibilità di esportare il prodotto indiano...

1.4. Brevetti

Strettamente legata alla natura degli accordi di collaborazione per la produzione di beni e servizi, è la problematica legata alla sicurezza dell'utilizzo e/o del trasferimento di marchi e brevetti.

Riguardo a tale forma di proprietà industriale, la situazione indiana trova il suo primo fondamento nel *Patent Act* del 1970, sottoposto a revisione in data 22.12.2003. In passato, la legge indiana sui brevetti era stata oggetto di significative modifiche ed integrazioni, la prima nel 1999 ed poi ancora del giugno 2002.

Gli interventi si erano resi necessari al fine di adeguarsi al *Patent Cooperation Treaty* del 1970 ratificato dal governo indiano nel 1998 nonché ai requisiti richiesti dall'*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs)* del 1994, negoziato nell'ambito del WTO.

La riforma si inserisce in un piano di sviluppo ed ammodernamento che doveva trovare il suo epilogo nel gennaio 2005 e che doveva coinvolgere:

- a) l'estensione del regime di protezione brevettale a tutte le invenzioni intese come processi o prodotti
- b) del settore tecnologico (art.27 *TRIPs*);
- c) l'abrogazione delle disposizioni relative a "*exclusive marketing rights*" e introduzione del regime transitorio rispetto a quei diritti già attribuiti;
- d) l'introduzione di disposizioni che impongano la concessione di licenze obbligatorie per l'esportazione di medicinali in paesi che non sono dotati di una organizzazione tale da fronteggiare a emergenze di pubblica salute (*Doha Declaration on TRIPs and Public Health*);
- e) il potenziamento in materia di sicurezza interna;
- f) semplificazione dell'iter per ottenere sia la registrazione del brevetto che la sua tutela.

1.5. Marchi

La disciplina dei marchi è invece regolata dal *Trade and Merchandise Marks Act* del 1958 e dal *Trade and Merchandise Marks Rules* del 1959 che contempla anche le ipotesi di protezione e acquisizione del marchio nonché le possibilità di trasferimento dei diritti d'uso di quel determinato marchio.

La definizione di marchio e la sua variegata composizione è simile alle ipotesi previste nelle legislazioni occidentali, ivi incluse le procedure e le facoltà ricomprese in caso di marchio registrato.

Secondo la *Patent Act*, il marchio deve essere registrato presso l'Ufficio del Registro dei Marchi situato a Delhi, Mumbai, Calcutta e Chennai. Una volta depositato, esso viene pubblicato sulla Gazzetta dei Marchi dell'Ufficio di Mumbai e, se nessuna obiezione viene sollevata entro i tre mesi successivi alla data di pubblicazione, esso viene formalmente registrato dall'Ufficio del Registro dei Marchi.

La richiesta di registrazione deve essere inoltrata compilando il modulo cd. TM1, completo delle seguenti informazioni:

nome, indirizzo e paese di registrazione/nazionalità del richiedente classe e descrizione del prodotto data di introduzione in India, qualora il marchio sia stato usato in India.

Seppur facoltativa, la registrazione del marchio è un'attività consigliata e propedeutica ad una forma di investimento estera di un certo rilievo ed impegno in quanto soltanto in caso di assenza di registrazione, il titolare non può rivendicarne il diritto d'uso esclusivo.

È permesso l'utilizzo di marchi stranieri per la vendita di prodotti in India. La registrazione del marchio è valida 7 anni, e può essere rinnovata.

1.6. Diritti d'autore

È tutelato nel *Copyright Act* del 1957 e conferisce al titolare di tale diritto, le prerogative esclusive di effettuare copie del proprio lavoro a scopo commerciale, nonché il diritto di privativa consistente nel proibire ad altri la creazione illegale di copie del proprio lavoro.

Di estrazione anglosassone, il copyright esiste sia sui lavori pubblicati che su quelli non pubblicati, e riguarda lavori letterari, teatrali, musicali, artistici, film cinematografici, dischi e programmi per computer.

Protetto dalla legge sui diritti di autore è anche il software per computer, che comprende materiale per le operazioni come manuali per l'utilizzo di programmi, schede perforate, nastri magnetici, dischetti ecc.

Nel caso dei film, il copyright appartiene al produttore, analogamente per i dischi, i diritti d'autore spettano al produttore della casa discografica presso la quale è stato inciso il brano musicale.

La durata del copyright sui lavori non pubblicati è perpetua, mentre su quelli pubblicati dura per tutta la vita dell'autore e continua per 60 anni dopo la sua morte.

I diritti connessi al copyright sono cedibili e trasferibili, anche mediante contratti di licenza d'uso.

Il *Copyright Act* prevede la registrazione del copyright presso l'Ufficio competente del Ministero della Pubblica Istruzione, situato a New Delhi. La registrazione è facoltativa ma, analogamente alla fattispecie prevista per il marchio, essa è importante per la protezione e l'esercizio dei diritti e delle prerogative facenti capo al titolare.

L'India è firmataria della Convenzione di Berna e della Convenzione Universale dei Diritti d'Autore.

1.7. Altre forme di inserimento nel mercato indiano

All'investitore straniero sono ulteriormente concessi altri strumenti di penetrazione commerciale in territorio indiano.

Mantenendo infatti la fisionomia giuridica, economica ed imprenditoriale del proprio paese, è possibile muovere i primi passi attraverso l'apertura di un:

- a) **Ufficio di Rappresentanza** che, in quanto tale, non può svolgere attività produttiva né avere fini di lucro. Serve soltanto a raccogliere informazioni di mercato, sondare possibilità di partnership, trovare fornitori, assistenza. L'apertura dell'ufficio è subordinato all'autorizzazione della Reserve Bank of India che non richiede troppe formalità. Sono altresì autorizzate le rimesse dalla casa madre necessarie alla gestione dell'ufficio. Il permesso di apertura dell'ufficio dura generalmente tre anni ed è rinnovabile. Poiché l'acquisto di immobili da destinare all'ufficio di rappresentanza non è permesso, occorre procedere alla locazione che deve essere comunque autorizzata dalla RBI qualora il termine è superiore ad anni cinque. Per la sottoscrizione del relativo contratto, occorrerà esibire l'autorizzazione della RBI, una dichiarazione certificata relativa alle entrate ed uscite della società ed infine una dichiarazione che il predetto ufficio non ha svolto attività commerciale o industriale;

- b) **Project Office**, limitato a specifici progetti e testimoniano la presenza di una società straniera in loco senza troppi coinvolgimenti o investimenti. Anche questa presenza deve essere autorizzata dalla RBI e dura per tutto il periodo di validità del progetto;
- c) **Filiale**, aperte da società straniere sia manifatturiere che commerciali in forza dell'*Exchange Control Manual* della RBI opera in India mantenendo la personalità giuridica del paese di origine. La filiale va registrata al ROC entro trenta giorni dalla sua apertura. Ogni anno poi, devono essere offerti al ROC un set di tre copie ciascuno sia della situazione finanziaria della filiale, del bilancio societario e delle relative attività nonché dei libri contabili dell'attività della filiale.

2. Commercio Internazionale - Regime delle importazioni

Appare ancora opportuno soffermarsi nell'esaminare alcuni aspetti di natura giuridica, fiscale, doganale e valutaria che sovrintendono alla principale operazione di commercio internazionale che è appunto rappresentata dall'importazione di prodotti all'interno del territorio indiano.

Prima di addentrarsi nella più specifica disamina dei vari punti che compongono il capitolo, è opportuno soffermarsi su alcuni indicatori macroeconomici riferiti all'interscambio con l'Italia al fine di meglio comprendere il rilievo e l'importanza che esso assume per l'economia indiana e quanto ancora sia possibile realizzare nell'immediato futuro.

Dopo la liberalizzazione dell'economia del 1991/1992, si è assistito ad un maggiore e sempre crescente flusso commerciale ad eccezione della battuta d'arresto del 2001 nonostante che in quel periodo, grazie all'ingresso dell'India nel WTO, si sia assistito all'abolizione dei limiti quantitativi non accompagnata però dall'abolizione dei dazi doganali relativi ad alcuni prodotti quali il marmo, l'oreficeria, alimentari ed abbigliamento (con punte sino al 280% per il vino – fonti ICE) che di fatto hanno reso penalizzante il tentativo di introduzione del prodotto italiano su questo mercato. Nonostante tali presupposti e la leggera flessione delle esportazioni dell'Italia verso l'India (1,48% del 1999 – 2000; 1,44% del 2000 – 2001; 1,38 del 2001-2002 – fonti ICE), il nostro Paese è rimasto al 4° posto tra i paesi fornitori e clienti dell'Unione Europea.

Il prodotti italiani più richiesti dal mercato indiano sono macchinari in generale (32,6% del totale; prodotti chimici, (12,5%) e metalliferi (4,1%), prodotti tessili, prodotti petroliferi raffinati; abbigliamento. In forza della "*Exim Policy*" (*Export Import Policy*) in vigore dal 2002 e sino a tutto il 2007, a partire dal 1.4.2004, è stata garantita la piena importazione di alcuni beni tra i più richiesti e diffusi nel paese.

Va inoltre tenuto in considerazione che l'India ha sottoscritto e ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili.

2.1. Procedure di importazione - Adempimenti doganali e requisiti fiscali

Il controllo delle importazioni delle merci all'interno dell'India è demandato all'Ufficio Imposte Dirette che si avvale di un elevato numero di addetti gravati nel loro compito sia dalla dilagante corruzione che da un apparato burocratico troppo appesantito ed ancora macchinoso nonostante l'alto grado di informatizzazione di questo Paese. Da qui l'esigenza e l'opportunità di ricorrere all'ausilio di spedizionieri qualificati e ben introdotti nei principali punti di arrivo dei prodotti.

Le merci importate devono essere corredate dalla seguente documentazione:

1. Fattura pro forma
2. Certificato di origine delle merci

3. Documenti (es. certificato di controllo qualità, certificato di analisi chimica per prodotti chimici e farmaceutici)
4. Polizza di carico (in caso di merci spedite via mare) / Polizza di carico aerea (in caso di merci spedite per via aerea).

Il sistema tariffario indiano ha recepito il sistema di designazione e codificazione delle merci denominato *Sistema Armonizzato (SA)*. Il SA individua i prodotti in 21 macrosettori, a sua volta suddivisi in 99 capitoli.

La legge sulle tariffe doganali, approvata nel 1975, è divisa in due sezioni: la prima riguarda le tariffe di importazione, la seconda quelle di esportazione.

Dalla liberalizzazione economica ad oggi, le tariffe doganali hanno subito una graduale riduzione delle aliquote, passando dal 350% del 1991 all'attuale 67%.

Dazio ordinario: le importazioni di beni capitali, prima soggette ad una aliquota del 100%, sono ora gravate del 15-35% con una tariffa di base del 25%, con eccezione dei beni capitali importati nelle *SEZs* che godono di particolari agevolazioni. Le aliquote applicate alle attrezzature sono inoltre inferiori per progetti in settori particolari, ed addirittura inesistenti per progetti orientati all'esportazione. La maggioranza dei dazi sono ad valorem.

Dazio antidumping: tale dazio è pari a quello interno applicato a merci simili prodotte in India, e rappresenta una compensazione per la perdita di entrate causata dall'importazione di tali beni. L'aliquota massima su base ad valorem del dazio antidumping è del 16%.

Dazio speciale (Surcharge): in vigore il 1° aprile 2000, esso è inteso come addizionale, è pari al 10% del dazio doganale di base. Non è riscosso su oro, argento, greggio, petrolio e prodotti vincolati dalla OMC.

Dazio speciale addizionale: è dell'8% ed è imposto sulle merci importate allo scopo di parificare l'imposizione con quella gravante sui prodotti locali (imposta sulle vendite/imposta locale).

2.2. Trattamenti preferenziali

L'India partecipa al Sistema Globale di Preferenze Generalizzate (SGPG), all'Accordo di Bangkok e all'Accordo Commerciale Preferenziale della SAARC, in base ai quali il paese concede e riceve concessioni tariffarie alle importazioni ed esportazioni di prodotti. Al fine di usufruire di tale agevolazioni, sono state identificate un numero di agenzie autorizzate a rilasciare certificati di origine per ciascun accordo, unitamente ai dettagli relativi alle regole di origine, alle voci comprese nell'accordo, all'estensione della preferenza tariffaria, all'accertamento e alla certificazione di eleggibilità, ecc.

L'*Export Inspection Council* è l'ente preposto al rilascio dei certificati di origine relativamente al SGPG e all'accordo di libero scambio tra India e Sri Lanka.

L'Accordo Commerciale Preferenziale della SAARC, il cui obiettivo è la realizzazione del libero scambio tra i Paesi dell'area entro il 2005, è operativo dal 7 dicembre 1996. A tale scopo il governo dell'India ha proceduto a liberalizzare oltre 2.400 voci, secondo quanto affermato dalla nota pubblica n.25 (RE-98) emessa dal Ministero del Commercio in data 01.01.98. Tariffe preferenziali del 5-10% anche in favore di importazioni provenienti dai paesi firmatari dell'accordo, con agevolazioni speciali per i paesi meno sviluppati (Nepal, Bhutan, Bangladesh e Maldive).

Le concessioni sopra illustrate vengono applicate e riconosciute alla condizione che gli articoli e le merci siano in ottime condizioni e provengano da un paese SAARC. Le merci indiane godono del sistema di preferenze generalizzate (SPG), vale a dire di un trattamento tariffario preferenziale alle importazioni nei mercati sviluppati di Unione Europea, Stati Uniti, Giappone, Nuova Zelanda, Australia, Canada, Svizzera, Norvegia, Russia ecc. Va ricordato che il SPG è uno schema unilaterale

non reciproco, pertanto l'India non è tenuta ad adottare lo stesso trattamento preferenziale alle importazioni provenienti dai paesi sviluppati.

In data 1/09/2004 è entrato poi in vigore *Early Harvest Scheme (EHS)*, un accordo tra India e Thailandia con cui i due paesi si sono accordati per il libero scambio di 82 beni.

2.3. Porti e zone franche

Di particolare interesse per l'operatore economico, è il numero di porti principali dell'India, tutti gestiti dal *Port Trust of India*, cinque dei quali sulla costa orientale (Calcutta, Paradip, Visakahapatnam, Madras e Tutticoron) ed i restanti sei su quella occidentale (Cochin, Mangalore, Mamagao, Mumbai, Nhava Sheva e Kandla). Esistono inoltre 139 porti minori, gestiti dai governi statali.

All'aumento del traffico di merci non corrisponde altrettanta produttività ed efficienza delle strutture portuali come invece accade per altre realtà del vicino sud-est asiatico. Consigliabile per merce in arrivo dall'occidente è il porto di Nahava Sheva vicino Mumbai, di recente costruzione e dotato di tecnologie moderne. Inoltre gestisce navi portacontainer e bastimenti di terza generazione fino ad 80.000 DWT (dead weight tonnage). Gli stati di Gujarat, Maharashtra e Andhra Pradesh hanno dato avvio a politiche di attrazione del settore privato nello sviluppo portuale ed il governo stesso ha introdotto una serie di iniziative per attrarre l'investimento privato. Tra queste, l'approvazione di partecipazioni estere fino al 100% del capitale nella costruzione di infrastrutture portuali, la creazione di una autorità tariffaria per i porti principali (*Tariff Authority for Major Ports - TAMP*) per la fissazione di tariffe portuali a favore dei fornitori privati, nonché la costituzione di un consiglio per lo sviluppo degli stati marittimi (*Maritime States Development Council - MSDC*) per una politica di sviluppo portuale strutturata ed integrata.

2.4. Free Zones

Di particolare interesse per l'investitore straniero sono le *Export Processing Zones (EPZs)* per la promozione delle esportazioni e la creazione di opportunità di investimento.

Esse comprendono: Santacruz Electronics Export Processing Zone in Maharashtra; Kandla Export Processing Zone in Gujarat; Falta Export Processing Zone in West Bengal; Madras Export Processing Zone a Chennai; Cochin Export Processing Zone in Kerala; NOIDA Export Processing Zone a NOIDA e Visakhapatnam Export Processing Zone in Andhra Pradesh.

Le *EPZs* offrono un ambiente economico libero da dazi e internazionalmente competitivo per produzioni destinate all'esportazione a basso costo.

Le *EPZs* sono preposte all'amministrazione delle *Free Trade Zones* stesse ed alla costituzione di unità industriali multi produttive interamente orientate all'esportazione.

A capo di ogni *EPZ* vi è un sovrintendente allo sviluppo, il cui ufficio è responsabile della gestione della zona nonché dello sviluppo dell'export nella zona.

Le principali prerogative ed offerte in favore degli insediamenti nell'ambito di siffatte zone possono essere, in via esemplificativa, individuate nella partecipazione straniera fino al 100% per impiego di tecnologia e marketing straniero da considerarsi essenziali; nell'obbligo di esportazione minimo del 75% dell'output per le unità industriali localizzate in queste zone. Il restante 25% può essere commercializzato nell'area tariffaria interna dietro pagamento di alcune tasse; nel rimpatrio dei profitti proporzionalmente al capitale investito ed ai profitti realizzati; nella libera importazione di capitale immobilizzato, materie prime e componenti; nell'esenzione da imposta sui consumi ed

imposte centrali; riduzioni su imposte locali; nell'esenzione fiscale per i primi 10 anni secondo la legge Indiana dell'imposizione sul reddito.

Al fine di agevolare e sostenere soprattutto le esportazioni di prodotti manifatturieri, il governo indiano ha dato vita ad un'altra iniziativa agevolativa definite Zone Economiche Speciali (*SEZ*). Tali unità produttive localizzate all'interno di dette zone, non sono soggette ad addizione di valore, agli obblighi di esportazione, alle norme sugli scarti delle materie prime e del prodotto finito.

Una zona economica speciale di 3.500 ettari è stata creata per il settore privato a Pipavav in Gujarat, sulla costa occidentale, mentre un'altra *SEZ* è stata costituita a Tuticorin in Tamil Nadu.

Inoltre le *Export Processing Zones* di Mumbai, Kandla, Vishakhapatnam e Cochin saranno anch'esse convertite in zone economiche speciali. Con la nuova *Exim Policy* per l'anno 2004 - 2009, sono state identificate nuove zone di esportazione agricola all'interno delle quali viene predisposto per gli operatori, sia ad opera dei singoli stati che del governo centrale, un quadro di facilitazioni infrastrutturali e di servizi pre e post produzione, a sostegno delle esportazioni del settore.

2.5. Importazioni temporanee - fiere e campionari

Il governo dell'India permette l'importazione in esenzione da dazio per un periodo di 6 mesi, prima della riesportazione, di materiali da esposizione, compresi materiali da costruzione ed ornamentali, destinati a mostre, fiere o eventi simili, dietro presentazione del *Carnet Ata*, emesso da una camera di commercio della città dell'esportatore.

La fiera/mostra per cui la temporanea importazione dei campionari viene effettuata, deve essere approvata e sponsorizzata dal Ministero del Commercio oppure dall'Organizzazione per la Promozione

del Commercio Indiana (*Indian Trade Promotion Organization - ITPO*). L'eventuale estensione del periodo di importazione oltre i 6 mesi è di pertinenza delle autorità doganali.

Materiale promozionale relativo al campionario, come brochure, letteratura ecc. può non essere riesportato. È permessa la vendita degli articoli di campionario temporaneamente importati per una mostra/fiera organizzata/approvata/sponsorizzata dall'ITPO ed elencati nel sistema armonizzato. Tale vendita non richiede licenza se viene effettuata entro il periodo permesso per la riesportazione e dietro pagamento dei dazi doganali, soggetti al tetto di 500.000 rupie (CIF) ad esportatore.

Analogamente, sono permesse le importazioni senza licenza di campioni tecnici e commerciali per un valore inferiore a 100.000 rupie (CIF) a partita, ad eccezione di semi vegetali, api e nuovi medicinali.

È permessa inoltre l'importazione di tè non superiore a 2.000 rupie (CIF) a partita. Agli esportatori di pietre preziose e gioielleria è permessa l'esportazione temporanea per un valore non eccedente i 2 milioni di dollari per la partecipazione a fiere ed esposizioni all'estero.

2.6. Restrizioni alle importazioni

Con le riforme economiche del 1991, l'India ha modificato sensibilmente le politiche di importazione individuando una serie di categorie di merci:

- a) vietate e per le quali non è permessa l'importazione, a meno di avviso ufficiale (*policy notification*) del governo a riguardo;
- b) soggette a licenza speciale (*SIL*) non più esistente dal 1 aprile 2001;
- c) libera importazione (*Open General License- OGL*) in base alla quale le merci possono essere liberamente importate dietro pagamento dei dazi doganali richiesti.

Ai fini di una rapida e lineare procedura di esportazione di merce verso l'India, non sono richiesti particolari procedure o documentazione diversa per altri paesi anche se rimane sempre consigliabile osservare tutte le indicazioni che l'importatore indiano vorrà impartire al partner straniero.

2.7. Fattura commerciale

Sono richieste almeno due copie della fattura (1 originale e 1 fotocopia) oltre a copie aggiuntive da preparare su specifica richiesta dell'importatore (prima dell'informatizzazione erano richieste almeno 5 copie). Sebbene 2 copie siano ora sufficienti, è consigliabile inviare una o due copie extra. La fattura deve essere compilata in inglese. Qualora scritta in italiano, essa deve essere corredata di traduzione ufficiale in lingua inglese.

La fattura dovrà contenere i consueti dettagli identificativi delle parti e delle merci e in particolare dovrà annoverare il numero e data dell'ordine di acquisto, il paese di origine delle merci; la descrizione dei beni secondo il codice Sa, il valore CIF delle merci, i termini di pagamento, l'attestazione di congruità del prezzo a cura della Camera di Commercio o altri enti.

Il certificato di origine dovrà essere emesso dalla Camera di Commercio e costituisce elemento e presupposto obbligatorio.

Tra la documentazione speciale, in base al genere di prodotto, trovano impiego il certificato sanitario per prodotti alimentari in genere, il certificato fitosanitario per prodotti vegetali, il certificato di analisi emesso da laboratori ufficiali per prodotti chimici e farmaceutici, il certificato di qualità e di congruità del prezzo rilasciato dalla stessa ditta esportatrice, il certificato di qualità SGS (se richiesto dall'importatore)

2.8. Legislazione per imballaggio ed etichettatura

Nonostante il tentativo di adeguare la prassi e la normativa agli standard internazionali che facilitano l'introduzione e la circolazione all'interno del Paese di un prodotto estero, il governo indiano stabilisce che per: la via aerea, ogni collo deve essere contraddistinto dal numero di polizza di carico aerea scritto con pennarello indelebile per via mare, ogni container deve essere contrassegnato da un numero specifico.

E in via di introduzione il sistema del codice a barre che consentirebbe non solo una migliore identificazione del prodotto ma anche un maggior controllo sulla sua circolazione all'interno del mercato.

3. Diritto societario

Prima di passare ad approfondire gli aspetti più salienti del diritto societario indiano, conviene soffermarsi, seppur per grandi linee, sulle fonti normative che regolano e disciplinano questo settore dell'attività imprenditoriale sia di soggetti interni che stranieri.

Il principale corpo di leggi a cui sono sottoposte le società di diritto indiano e le filiali interne di società estere è il *Companies Act* del 1956.

Il *Foreign Exchange Management Act* e la *New Industrial Policy* regolano invece gli aspetti finanziario, valutario e procedurale mentre quelli fiscali relativi agli investimenti stranieri sono soggetti alle norme stabilite da *Income Tax Act*, *Central Excise Act*, *Custom Act*, *Central Sales Tax Act*, e *Sales Tax Act* emanate dai governi centrali.

3.1. Companies Act

Come in altre simili realtà giuridiche, anche in India, risentendo della tradizione anglosassone, le tipologie di società a disposizione dell'imprenditore sono simili a quelle conosciute nel sistema occidentale.

Il 31.12.2002 e il 13.1.2003, questa legge ha subito due significativi interventi legislativi noti nella pratica come "*First Amendement Act*" e "*Second Amendement Act*".

Con il primo, è stata introdotta la creazione di una nuova categoria di società, dette "*producer companies*" sostanzialmente assimilabili alle società cooperative o consortili, costituite da un minimo di 10 associati che svolgono principalmente attività di produzione, lavorazione, commercializzazione ed esportazione di *primary produce* degli associati, dove per "primary" si intendono prodotti derivanti da attività agricola o artigianale o da attività da queste collegate, nonché attività di importazione di beni e servizi a beneficio degli associati medesimi.

Con il secondo atto invece, si è voluto scrivere una nuova regolamentazione per le imprese in crisi abrogando con ciò il precedente "*Sick Industrial Companies Act*" ed andando ad inserire questa nuova parte direttamente all'interno del "*Companies Act*".

In particolare, la riforma ha inciso sia sulle competenze ed attribuzioni di natura procedurale e di vigilanza istituendo un nuovo organo amministrativo chiamato *National Company Law Tribunal* che sulle precedenti norme di diritto sostanziale chiarendo la definizione di impresa in crisi come quella che subisce una perdita pari o superiore ad almeno il 50% del proprio capitale ovvero l'impresa che non è in grado, ove sollecitata dai creditori, di ripagare i propri debiti entro tre consecutivi quadrimestri.

Il *Second Amendement Act* ha inoltre creato un fondo speciale denominato "*Rehabilitation and Revival Fund*" generato da contribuzioni dirette ed obbligatorie da parte di tutte le società e al quale il *National Company Law Tribunal* può decidere di far ricorso durante l'eventuale procedimento di ristrutturazione dell'impresa in crisi. Le forme più diffuse ed utilizzate sono la società a responsabilità limitata e la società per azioni che convivono accanto ad una terza definita, a responsabilità limitata "da garanzia" dove i soci sono responsabili solo per un importo predefinito.

Le società private sono costituite da un minimo di 2 ad un massimo di 50 soci (esclusi quelli che prestano opera – cooperative), prevedono limitazioni per il trasferimento di quote capitali e non possono effettuare emissioni azionarie od obbligazionarie. Il capitale minimo sottoscritto deve ammontare a Rp 1 lakh (pari a circa euro 2066).

Detta forma è quella più snella e meno soggetta a restrizioni e regole, strumento dunque preferibile anche dall'investitore estero che intenda esercitare una propria attività imprenditoriale nel territorio indiano.

Le società pubbliche prevedono soltanto il numero minimo di 7 soci e nessun limite in eccesso.

Il capitale sociale minimo sottoscritto deve ammontare a Rp 5 lakh (circa euro 10.330,00)

Sono inoltre considerate pubbliche a capitale diffuso:

- le società indiane, comprese quelle a capitale straniero, partecipate da società pubbliche per oltre il 25% del capitale;
- le società con una partecipazione al capitale di società pubbliche superiore al 25%;
- le società con fatturato annuo medio superiore Rp 250 milioni (pari a circa euro 5.165.000) conseguito
- per tre esercizi finanziari consecutivi;
- le società che accettano depositi pubblici.

Tutte le forme societarie, sia pubbliche che quelle private, vengono costituite attraverso la registrazione dell'Atto Costitutivo e dello Statuto Sociale presso l'Ufficio del Registro (*Registrar of Companies – ROC*) dello Stato in cui è localizzata la sede amministrativa della società.

Il certificato di Incorporazione viene rilasciato dopo circa 8 settimane, dietro pagamento di una somma che per le società pubbliche varia da Rs 400 a Rs 8 milioni, proporzionalmente al capitale sociale.

Il ROC e la Commissione sul Diritto Societario (*Company Law Board – CLB*), garantiscono la conformità alla legge ai fini dell'omologazione.

3.2. Organi di amministrazione e di controllo

3.2.1. *Il Consiglio di Amministrazione*

Deve essere composto da un minimo di 2 consiglieri (per la società pubblica) o di 3 consiglieri (società privata), e normalmente non deve superare i dodici membri. Non sono previste restrizioni alla cittadinanza o alla residenza dei membri del C.d.A. i quali sono eletti per maggioranza semplice o tramite la metodologia indicata sullo Statuto Sociale.

Il C.d.A. ha pieni poteri ed è tenuto a riunirsi una volta ogni 3 mesi. In ogni caso, qualora vi siano impedimenti, come minimo 4 volte in un anno.

Al partner straniero avente una partecipazione superiore al 15% è data facoltà di nominare un amministratore delegato straniero. L'incarico è limitato ai primi 10 anni di attività dell'impresa qualora il partner contribuisca con una quota inferiore al 26%. Il mandato dell'amministratore delegato è quinquennale e può essere rinnovato.

3.2.2. *L'Assemblea dei Soci*

Deve essere riunita almeno una volta l'anno. I diritti dei soci sono definiti in base alla contribuzione al capitale:

- al di sotto del 10% : impedimento ad intraprendere iniziative verso azioni illegali;
- oltre il 10% : potere di azione legale verso un'amministrazione dannosa;
- oltre il 25% : potere di veto su risoluzioni speciali, che richiedono il 75% dei voti
- oltre il 50%: potere di veto su risoluzioni ordinarie quali approvazione dei rendiconti annuali, struttura del capitale, nomina e remunerazione dei revisori contabili, nomina e remunerazione dei consiglieri, liquidazione volontaria
- oltre il 75%: potere di veto su risoluzioni speciali quali le modifiche dell'atto costitutivo e dello statuto sociale, l'avvio di un nuovo tipo di attività e cambiamento dell'oggetto sociale, la modifica dei diritti nelle tipologie di azionisti;
- 100% : pieno controllo

3.2.3. *La Contabilità e i Dividendi*

Quando i dividendi dichiarati superano il 10%, la società è tenuta a destinare il 2.5% (ma non più del 10%) dell'utile netto in accantonamento in riserve.

Per quanto riguarda la contabilità, devono essere mantenuti i libri contabili relativi agli otto anni precedenti e devono essere disponibili all'ispezione dei consiglieri e dei funzionari del governo.

Le imprese devono nominare revisori e contabili esterni. I possessori di azioni ed obbligazioni devono ricevere il bilancio revisionato ed il conto economico prima dell'assemblea annuale, durante la quale avviene la presentazione dei rendiconti annuali.

Inutile sottolineare che stato patrimoniale e bilancio devono essere redatti secondo principi molto simili a quelli vigenti nel nostro diritto societario, in modo da offrire visioni veritiere e corrette dell'andamento della gestione ordinaria e straordinaria.

3.2.4. *Lo Scioglimento e la Liquidazione*

La liquidazione di una società può avvenire attraverso una liquidazione volontaria, giudiziaria o sotto la supervisione dell' autorità giudiziaria.

E' volontaria, la liquidazione che avviene nel caso in cui l'attività societaria oltrepassi la data di estinzione prevista nell'atto costitutivo o quando viene raggiunto, se possibile e determinabile, l'oggetto sociale, o quando ancora per espressa volontà dei soci.

In ipotesi di liquidazione, occorre fornire la comunicazione della risoluzione delle rispettive assemblee dei soci e dei creditori, se l'iniziativa di liquidazione è stata presa da quest'ultimi, al ROC.

La liquidazione è invece giudiziaria quando:

- ad un anno dalla registrazione al ROC, la società non ha avviato le attività oppure ha sospeso le operazioni per più di un anno;
- se si riscontrano vizi di forma nell'atto societario dopo l'iscrizione al ROC;
- se il numero dei soci si riduce, nel caso di una società pubblica sotto i 7, e nel caso di una società privata, sotto i 2;
- la società non è in grado di pagare i debiti;
- ogni qualvolta la Corte ritenga opportuno disporre in tal senso.

La liquidazione sotto supervisione della Corte si realizza nei casi previsti per legge o quando lo ritiene opportuno, intervenendo e garantendo ai creditori il corretto proseguimento della liquidazione, e sostituendo se del caso, i liquidatori precedentemente nominati.

Prima di procedere alla liquidazione, la società deve ottenere l'approvazione del governo per la chiusura dell'attività ed il licenziamento dei lavoratori secondo quanto previsto dall'*Industrial Dispute Act*.

Le imprese in perdita, o potenzialmente in perdita rinviate al *Board of Financial and Industrial Construction*, possono essere passibili di liquidazione su ordine del Board.

In caso di attività manifatturiera svolta da una società che intende chiudere la relativa unità pur mantenendo in vita la società, deve ottenere la previa autorizzazione dal governo, secondo quanto previsto dall'*Industrial Disputes Act*.

Da ultimo, si sottolinea all'attenzione dell'operatore la convenzione bilaterale sottoscritta tra l'Italia e l'India siglata in data 23.11.1995 avente ad oggetto la promozione e protezione degli investimenti, ratificata con L. 12 del 19.01.98 (S.O. 23L a G.U. 30 del 6.2.98) in vigore dal 26.3.98 (G.U. 112 del 26.3.98) riportata in appendice.

4. Disciplina indiana in materia di investimenti esteri

La disamina di argomenti offerti nelle pagine precedenti costituiscono nei propositi dell'autore, l'occasione di acquisire nozioni e concetti propedeutici a meglio comprendere ed orientarsi nel mondo giuridico indiano soprattutto ai fini di scegliere lo strumento giuridico migliore e più adeguato alle esigenze imprenditoriali dell'investitore straniero.

Le principali fonti normative in siffatta materia, sono costituite, oltre che dal *Company Act* e sue integrazioni e modifiche (non ultima quella del *Company Bill 2003* di cui non si è riusciti ad ottenere il testo), dal *Foreign Exchange Management Act (FEMA)* del 2000 e dal *New Industrial Policy (NIP)* del 1991. Fu proprio nel 1991 che venne varata la nuova politica industriale che prevedeva la liberalizzazione di alcuni settori ed attraendo capitali e tecnologie straniere in grado di contribuire alla crescita e allo sviluppo del Paese soddisfacendo al tempo stesso, le aspettative di ritorno degli investimenti esteri.

4.1. Procedure

In base alla tipologia di investimento e al settore prescelto, l'approvazione ad operare è automatica o governativa con un'ulteriore presupposto che è il rilascio di un'apposita licenza se l'attività industriale concerne settori riservati allo Stato (armi, munizioni e articoli per la difesa, energia atomica, trasporti ferroviari); settori d'interesse strategico, sociale e ambientale; settori riservati alla piccola impresa.

4.2. Procedura automatica

Competente a rilasciare siffatta approvazione agli investimenti stranieri è la *Reserve Bank of India*, alle condizioni che

- 1) l'investimento non superi
 - a) il 50% nel settore minerario (ad eccezione di oro, argento, diamanti e pietre preziose);
 - b) il 51% nei settori indicati nella Part B dell'Annexure della NIP
 - c) il 74% nei settori indicati nella Part C dell'Annexure della NIP;
- 2) l'investimento non richieda licenza industriale o venga effettuato in settori riservati alla piccola impresa (secondo quanto previsto dalla NIP del 1991);
- 3) l'investimento non superi il 24% del capitale in unità fabbricanti articoli riservati alla piccola industria;
- 4) l'investimento non sia effettuato mediante acquisizione di azioni di una società indiana;
- 5) il partner straniero non abbia precedentemente costituito una Joint Venture o altre forme di collaborazione in India.

Sufficientemente snella anche la procedura che prevede la presentazione gratuita di una domanda da inoltrare all'Ufficio competente di zona della *Reserve Bank of India* che dovrebbe rispondere con un proprio benestare nel termine di giorni quindici.

4.3. Approvazione del governo

È una forma residuale rispetto a tutte le altre ipotesi che non rientrano nella procedura automatica ivi incluso il caso di partecipazione straniera oltre il 51%.

Le domande devono essere sottoposte al *FIPB (Foreign Investment Promotion Board)* ma possono essere presentate anche al *SIA, Entrepreneurial Assistance Unit (EAU)*, o a qualsiasi missione diplomatica in India, che provvederanno a trasmetterle in via automatica al FIPB entro 15 giorni. A riprova del grado di elevata informatizzazione delle procedure, è disponibile una mailbox (all'indirizzo siaspplication@ub.nic.in) sul sito web della SIA per presentare domande al FIPB via e-mail, previa spedizione di una copia cartacea del progetto.

Competente a conoscere le proposte di investimenti fino a 6 miliardi di rupie, circa euro 109 mln è il FIPB mentre per investimenti di maggior valore, le determinazioni sono prese dal *Cabinet Committee on Economic Affairs (CCEA)*.

Il Ministero dell'Industria ha pubblicato le direttive in base alle quali il FIPB valuta i progetti di investimento diretto estero. Viene data priorità alla valutazione delle proposte nei seguenti settori:

- settori previsti nella lista di approvazione automatica, laddove manchino le condizioni per l'approvazione automatica;
- infrastrutture;
- prodotti esportabili;
- progetti con forte impatto occupazionale, in particolare nelle zone rurali;
- prodotti con collegamenti diretti o indiretti con il settore agricolo;

- progetti con impatto sociale (ad es. ospedali, medicinali salvavita);
- progetti che implicino introduzione di tecnologia o capitali.

Tempi per l'istruttoria e l'eventuale approvazione, dalle quattro alle sei settimane, successivamente comunicata nei successivi trenta giorni.

Una volta ottenuta l'approvazione a livello centrale (dalla RBI o dal FIBP), l'investitore straniero deve ottenere una serie di altre approvazioni dal governo dello Stato in cui effettua l'investimento.

4.4. Forme giuridiche

Rispetto alla scelta strategica ed imprenditoriale dell'investitore estero, si può avere:

1) Società a capitale interamente straniero

Possono ottenere l'approvazione automatica se l'impresa opera nei settori ad alta priorità, quali:

- a. produzione e trasmissione di energia elettrica (centrali idroelettriche, centrali termoelettriche a carbone/lignite, a petrolio e a gas)
- b. distribuzione di energia elettrica per uso domestico, industriale e commerciale;
- c. costruzione e manutenzione di strade, autostrade, ponti, gallerie e porti.

Il FIPB può comunque tenere in considerazione altri parametri sussidiari quali:

- a. credenziali della casa madre;
- b. settore di attività prediligendo le proposte per esplorazioni e studi di mercato nel settore petrolifero,
- c. progetti per centrali elettriche, strade, porti, aeroporti, parchi e aree industriali, turismo);
- d. tecnologia importata
- e. orientamento all'esportazione (se almeno il 50% della produzione viene esportata).

Può accadere che il FIPB consenta la costituzione di una società a capitale interamente estero alla condizione che l'investitore straniero si impegni a disinvestire almeno il 26% della partecipazione in favore del partner indiano nell'arco di 3-5 anni.

A partire dal 2001, il permesso all'investimento diretto estero al 100% è stato giuridicamente riconosciuto nel settore del commercio elettronico e in quello finanziario diverso dal bancario.

La partecipazione straniera al 26% è ancora mantenuta nel settore assicurativo previa comunque l'autorizzazione della *Insurance Regulatory and Development Authority*. Gli investimenti al 100% sono consentiti anche nel settore delle telecomunicazioni e degli internet providers così come del tutto scomparsi sono i limiti in materia di produzione e distribuzione di energia elettrica.

2) Investimenti esteri in società commerciali

L'investimento diretto estero con partecipazione fino al 51% del capitale azionario di una società commerciale che svolga principalmente attività di esportazione, è sottoposto soggetto anch'esso a procedura di autorizzazione automatica.

È invece di competenza del FIPB l'approvazione di:

- a. controllate 100% di società commerciali straniere, che effettuano attività di cash and carry,
- b. importazioni di beni e servizi, destinati al 75% al procurement e alla vendita a società dello stesso gruppo;

- c. altri tipi di attività quali fornitura di servizi post-vendita, vendita all'ingrosso all'interno di prodotti di joint venture partecipate dalla società commerciale, commercio di articoli hi-tech, medicinali per il settore sociale, prodotti delle piccole imprese, sourcing di prodotti per l'esportazione.

3) Investimenti esteri nel settore delle piccole imprese

Secondo l'accezione indiana, viene definita "piccola impresa" (*SSI – Small Scale Industry*) una unità produttiva industriale, il cui investimento in impianti, macchinari e beni patrimoniali non superi i 10.000.000 di Rp. (circa euro 180.000) e in quanto fulcro principale dell'economia di questo Paese, il governo intende accordargli attenzioni ed agevolazioni sia di natura fiscale che di riserva di produzione per ben oltre 800 articoli.

Con l'intento di sfruttare questa benevola predisposizione, in India si assiste alla presenza di un pullulare di piccole aziende, talvolta tra di loro collegate e controllate e comunque facenti capo allo stesso soggetto o gruppo che costituiscono il vero tessuto economico ed imprenditoriale del Paese che però rimane troppo spesso sottodimensionato rispetto alle reali potenzialità del mercato a tutto svantaggio di una crescita in termini di fatturato e di espansione. L'investimento straniero nella piccola impresa è limitato per legge al 24% con l'ulteriore vincolo per le partecipazioni al capitale in produzioni di articoli riservati, di esportare il 50% della produzione.

Esse sono obbligate a tenere registri e libri contabili e sottoporre la propria contabilità a revisione da parte di un soggetto appartenente all'Albo Ufficiale Indiano dei Revisori.

Le società sono inoltre tenute a presentare alcuni rendiconti come: la dichiarazione dei redditi annuale, lo stato patrimoniale, il conto economico, le relazioni e gli emolumenti dei revisori e del Consiglio di Amministrazione.

Il peso dell'apparato burocratico si riversa anche nella gestione delle società con una miriade sempre crescente di documenti da presentare ed archiviare.

Tornando indietro al momento dell'approvazione dei progetti di investimento diretto estero e alla promozione agli investimenti, la società può essere registrata secondo quanto previsto dalla legge societaria indiana, cioè registrando l'atto costitutivo presso l'Ufficio del Registro dello stato in cui ha la sede legale.

L'atto costitutivo, che costituisce la base della nuova entità giuridica e ne delimita i poteri, deve contenere le seguenti informazioni:

- a. nome della società, seguito da "*Limited*" oppure "*Private Limited*" (nel caso di società private);
- b. provincia in cui ha sede legale;
- c. obiettivi per i quali è stata costituita (cioè principali obiettivi per cui la società è stata formata,
- d. obiettivi ausiliari a quelli principali, altri obiettivi);
- e. Stati ai quali gli obiettivi sono estesi (per le società diverse da quelle commerciali, i cui obiettivi non
- f. sono limitati ad un solo stato)
- g. natura della responsabilità dei membri di amministrazione;
- h. capitale azionario nominale diviso in azioni in valore fisso;
- i. nomi dei sottoscrittori e numero di azioni detenute da essi.

Le società a responsabilità illimitata o a responsabilità limitata da garanzia o per azioni devono registrare il proprio statuto sociale presso l'Ufficio del Registro. Per le società a capitale diffuso la registrazione è facoltativa.

Lo statuto che deve essere stampato e diviso in paragrafi numerati sequenzialmente, deve essere firmato da ogni sottoscrittore dell'atto costitutivo. Essi devono inoltre fornire indirizzo, descrizione e occupazione alla presenza di almeno un testimone che attesterà le firme. Il contenuto dello statuto varia in base al tipo di società.

Generalmente le disposizioni regolano la gestione interna della società, indicano i diritti ed i doveri dell'amministratore, stabiliscono i diritti degli azionisti, come le azioni devono essere distribuite tra i membri, regolano il trasferimento di azioni, l'aumento e la riduzione di capitale, il potere di contrarre debiti ecc. Inoltre, stabiliscono le riunioni dei membri, la votazione e l'approvazione di risoluzioni di varia natura.

Il Certificato di costituzione di una società di capitali, rilasciato dall'Ufficio del Registro, attesta la formale costituzione della società.

5. Agevolazioni, incentivi, restrizioni agli investimenti esteri

Una volta ottenuta la registrazione, la società straniera gode del medesimo trattamento riservato ad una società indiana sia in termini di incentivi che di obblighi imposti da varie disposizioni di legge.

In forza di una determinata politica che l'India intende perseguire al fine di promuovere e sviluppare determinati settori della propria economia, i governi, sia centrale che periferico dei singoli Stati, predispongono una serie di agevolazioni per attrarre investimenti esteri e per agevolare insediamenti produttivi in determinate zone piuttosto che in altre.

Schematicamente possono essere qui evidenziati gli incentivi fiscali di competenza del governo centrale che interessano:

- settore delle telecomunicazioni con esenzione fiscale totale per i primi 5 anni di esercizio e nei successivi 5 pari al 30%; settore petrolifero e gas con esenzione dalla *Corporate Income Tax* per i primi 7 anni e totale deducibilità per spese di ampliamento, esplorazione e sviluppo;
- settore minerario con esenzione fiscale per i primi 5 anni di esercizio, nei successivi 5 anni esenzione del 30%, totale esenzione per le spese in impianti antinquinamento e macchinari ecofriendly;
- progetti per produzione e distribuzione di energia elettrica con esenzione fiscale per i primi 10 anni di esercizio, e sui dividendi distribuiti;
- settore biotecnologie con deduzione del 150% su spese di *R&D* fornite da enti privati, del 125% su spese di *R&D* fornite da enti pubblici;
- settore stradale e autostradale con esenzione per 10 anni dalla *Corporate Tax*, esenzione da *custom tariffs* per le importazioni di beni tecnologici.
- settore software e hardware con esenzione fiscale per le esportazioni.

Sul fronte degli incentivi all'esportazione, si annoverano:

- detrazioni sugli utili da esportazione per unità istituite in *EPZs*, *STPs*, *EHTP*, *FTZ* e *SEZs*, fino al 31/3/2009;
- totale/parziale detrazione sui guadagni derivanti dal cambio della valuta straniera per le società di costruzioni edilizie.

Altra forma di incentivo e/ agevolazione è previsto per le aree preferenziali con trattamento preferenziale per le unità produttive localizzate nelle *Export Processing Zones (EPZs)* e per le società interamente orientate all'esportazione (*Export Oriented Zones – EOU*s): in questo caso è sancita

un'esenzione da imposta sul reddito per 10 anni consecutivi con importazioni di beni capitali e input produttivi in esenzione da dazio nonché rilascio di autorizzazione alla vendita fino al 25% del prodotto all'interno del mercato indiano.

Esenzione fiscale per 5 anni (nei primi 8 anni di esercizio) per unità produttive localizzate in parchi tecnologici per il software, parchi tecnologici per hardware elettronico e Zone di libero scambio.

5.1. Trasferimento all'estero dei profitti e dei capitali

In linea generale, il governo indiano consente che i profitti ricavati da investimenti stranieri e i capitali impiegati al medesimo fine possano essere rimpatriati.

In particolare, è priva di restrizioni la rimessa di dividendi ed interessi derivanti da investimento già in precedenza autorizzato al rimpatrio dei profitti. Ad ogni buon conto, gli operatori a ciò abilitati dovranno controllare la presenza dell'autorizzazione rilasciata dalla RBI e dovranno altresì verificare che il soggetto abbia proceduto al pagamento delle ritenute d'acconto.

A meno che non sia stato escluso al momento del rilascio dell'autorizzazione, il rientro dei capitali è sempre consentito. Occorre comunque un'autorizzazione della RBI che viene rilasciata ad un operatore abilitato.

Altrettanta libertà in questo senso per i proventi derivanti da royalties e servizi tecnici.

5.2. Regime delle doppie imposizioni

Strettamente legato al successo di una politica che incentiva e predilige investimenti esteri, sono le misure di legge di estrazione governativa tendenti ad evitare le doppie imposizioni di natura fiscale.

Come noto, l'India è firmataria di accordi bilaterali contro la doppia imposizione intervenuti anche con l'Italia. Mi riferisco al trattato sottoscritto il 19.2.93 e ratificato in Italia con legge 14.7.1995, n. 319 (pubblicata sulla G.U. 1.8.1995, n. 178, s.o. 95) ed è entrato in vigore il 23.11.1995.

L'India ha inoltre concluso accordi contro la doppia imposizione, limitatamente a trasporto via mare e via terra, con Afghanistan, Bulgaria, Etiopia, Iran, Kuwait, Libano, Oman, Federazione Russa, Svizzera, Usa e Yemen. In particolare, essi prevedono l'esenzione fiscale nel paese di non residenza per gli operatori di trasporti aerei e navali.

Gli accordi contro la doppia imposizione siglati dall'India si sostanziano in due gruppi secondo il criterio applicato: quello basato sul metodo di esclusione e sono in vigore con Austria, Belgio, Danimarca, Ungheria e Svezia ed un altro basato invece sul criterio di imposta in base alle rispettive leggi ma il credito per l'imposta dovuta in un paese è dato dall'altro paese relativamente al reddito derivante da fonti allocate nel primo paese. I Paesi che compongono questo gruppo sono il Canada, Germania, Finlandia, Francia, Indonesia, Italia, Giappone, Kenya, Corea, Libia, Malaysia, Mauritius, Nuova Zelanda, Norvegia, Singapore, Sri Lanka, Siria, Tanzania, Thailandia e Regno Unito.

5.3. Normativa Tributaria

L'India presenta un sistema tributario articolato, secondo il tipo di imposizione, a livello centrale con l'esazione di imposte dirette ed indirette e a livello decentrato locale, con competenza ad applicare e riscuotere le imposte sull'esercizio professionale, sulle vendite locali, sui dazi.

L'India ha un'unica legge relativa all'imposizione sul reddito, la *Income Tax Act* del 1961 ed una serie di norme da essa derivanti. La legge è soggetta ad emendamenti annuali attraverso la finanziaria e/o emendamenti speciali qualora la situazione lo richieda.

L'organo centrale competente in materia tributaria è il *Central Board of Direct Taxes (CBDT)*, composto dal presidente e 6 membri, che dipende dal Ministero delle Finanze ed amministra l'imposizione diretta coadiuvato da una serie di altri periferici direttori a capo di aree specifiche.

Per quanto di interesse per la presente disamina, va affermato che gli investimenti stranieri in India sono soggetti al seguente regime fiscale per quanto riguarda le seguenti imposte.

A) Imposta sul reddito delle persone giuridiche - *Corporate Tax*

È applicata alle società operanti in India secondo i principi dall'*Income Tax Act* del 1961. Viene considerata fiscalmente residente una società costituita in India, o gestita o controllata in questo paese con la conseguenza che in questo luogo verranno tassati i redditi ovunque generati. Una società straniera con gestione e controllo parzialmente fuori dall'India è considerata non residente.

Diversamente dalle persone fisiche, non è previsto uno status NOR per le società.

Per il fisco indiano le Joint Venture e le società a capitale 100% straniero hanno status di residenti, (aliquota al 35%) mentre le filiali sono considerate società straniere e come tali soggette ad un maggiore carico fiscale (aliquota al 40%);

B) Imposta Minima Alternativa - *Minimum Alternative Tax (MAT)*

È prevista al 7.5% degli utili contabili delle società, se l'imposta ordinaria non supera il 7.5% degli utili contabilizzati. Attualmente sono esenti da MAT gli utili derivanti da esportazioni di beni, software, prodotti cinematografici, televisivi, musica, software per notiziari televisivi, compresi i diritti di trasmissione. È stato inoltre abolito il diritto di fruire del credito MAT.

C) Ritenuta Fiscale - *Withholding Tax*

È applicata ai redditi derivanti da dividendi (diversi da quelli su cui la società è già stata tassata), royalties, onorari per servizi tecnici, interessi e redditi da capitale. Le aliquote sono soggette a riduzioni per le imprese straniere registrate in paesi che hanno stipulato trattati contro la doppia imposizione fiscale come per l'Italia.

D) Imposta sul Consumo - *CENVAT (Central Value Added Tax)*

È un'imposta indiretta che grava sul prezzo all'ingrosso di beni prodotti sul territorio nazionale ed è regolata dalla legge federale *Central Excise Act* del 1994 e dalla Legge Federale sulle Tariffe dei Dazi di Consumo (*Central Excise Tariff Act*) del 1985.

Il presupposto dell'imposizione tributaria è il concetto di "manifattura" o "produzione" che dev'essere inteso nell'accezione di "creazione di articoli nuovi con nomi, caratteristiche, uso e commerciabilità ben distinti". In alcuni casi anche i processi che non conducono alla produzione di un nuovo articolo possono venire considerati "produttivi", come i processi di confezionamento di materiali sfusi d'importazione in lotti commerciali più piccoli etc. Ai precedenti 3 scaglioni rispettivamente dell'8, 16 e 24%, la Finanziaria del 2000 ha ribattezzato l'imposta CENVAT fissando un'unica aliquota al 16%, fermo restando che per alcune produzioni, può essere introdotto un dazio speciale con aliquote variabili, tra l'8% e il 16%. Nella maggior parte dei casi, la CENVAT è un'imposizione fiscale "ad valorem" (calcolata in base al valore della merce). I dazi sul consumo prevedono un credito CENVAT che limita l'effetto "a cascata" dell'incidenza dell'imposta su alcuni prodotti tassabili, utilizzati come beni strumentali nella produzione di altri, i quali prevedono il gravare dell'imposta daziaria su di essi.

Pertanto, in questi casi, il credito CENVAT può essere portato in detrazione dalla CENVAT stessa o da altri dazi doganali imposti su materie prime o beni strumentali, tanto acquistati localmente quanto all'estero.

E) Imposta sulle vendite - Sales Tax

Grava sulle vendite di beni mobili e può essere imposta dal Governo Centrale oppure dai Governi Statali, a seconda che le vendite avvengano fra gli Stati o dentro uno Stato. Qualora le merci siano vendute per essere usate in attività di produzione, rivendita, generazione di energia elettrica, attività minerarie etc., l'imposta è nella misura del 4%.

L'imposta di uno Stato sulle vendite è di solito unica, di aliquota variabile a seconda dei vari Stati, in base alla tipologia delle merci. In genere, la vendita all'interno dello stesso Stato di merci non soggette a ulteriore lavorazione avviene esentasse.

Le attività manifatturiere beneficiano generalmente di diverse agevolazioni per ridurre il costo totale della produzione e delle vendite.

Precedentemente, in aggiunta alle agevolazioni di cui sopra, molti Stati hanno concesso "pacchetti" di incentivi in base ai quali le nuove unità di produzione e le unità in corso di diversificazione/espansione/integrazione di aree arretrate potevano godere di esenzione dall'imposta sulle vendite per un numero prestabilito di anni (variabile a seconda delle immobilizzazioni effettuate e del numero di unità produttive), in misura variabile a seconda degli Stati e delle esigenze.

Oggi invece gli Stati hanno deciso di eliminare tali pacchetti in modo da uniformare la situazione all'interno del Paese per tutti i produttori.

È stato inoltre eliminato il sistema delle aliquote multiple, vigente in molti ordinamenti fiscali locali, in quanto queste spesso causavano una migrazione di attività da uno Stato all'altro, causando perdite e disparità a livello di introiti fiscali.

Tale processo di semplificazione è culminato il 1 aprile 2002 con l'introduzione del *Value Added Tax Regime*, l'imposta sul valore aggiunto fissa.

Le importazioni e le esportazioni non sono soggette a imposta sulle vendite.

6. Diritto del lavoro e sindacale

Avendo l'India aderito all'*International Labour Organization (ILO)* e forte di un avanzato e moderno sistema normativo in materia, vengono assicurati buone condizioni di lavoro e tutela degli interessi dei lavoratori.

L'orario di lavoro giornaliero e settimanale non può eccedere rispettivamente le otto e quarantotto ore, gli uffici sono invece aperti 5 oppure 6 giorni a settimana.

I lavoratori hanno inoltre diritto per legge a 5 settimane di ferie retribuite all'anno (limite spesso non rispettato dal datore di lavoro).

Il lavoro straordinario viene pagato doppio rispetto al normale compenso orario e non può comunque superare il limite di 50 ore ogni tre mesi.

La remunerazione dipende da settore e settore ed è determinata sulla base della contrattazione collettiva per ogni impresa e settore. La legge prevede il riconoscimento dei sindacati e vi è diritto di adesione secondo le personali scelte. Dati recenti indicano in oltre 7 milioni i lavoratori affiliati a federazioni sindacali nazionali, che godono di ampio potere particolarmente nelle imprese statali di grandi dimensioni.

La forte politicizzazione dei sindacati ha però talvolta creato problemi per i datori di lavoro sia locali, che stranieri. Tuttavia il governo riesamina continuamente diverse leggi in materia occupazionale per mantenerle al passo con il cambiamento delle situazioni.

La normativa principale in materia occupazionale è la seguente:

Legge sul Contenzioso Industriale (*Industrial Disputes Act - 1947*)

Prevede la definizione giusta ed equa delle remunerazioni attraverso gli strumenti della trattativa, della conciliazione, dell'arbitrato o della decisione giudiziale, nonché la libertà di associazione e il diritto alla contrattazione collettiva, al fine di limitare gli scontri tra lavoratori e datori di lavoro

Legge sulle Industrie (*Factories Act - 1948*)

Regola le condizioni di lavoro nelle fabbriche meccanizzate con più di 10 dipendenti ed in stabilimenti non meccanizzati con oltre 20 addetti, prescrivendo i requisiti minimi delle condizioni di lavoro e degli impianti, relativamente ai processi di produzione, alla movimentazione e conservazione dei materiali, all'eliminazione dei residui, alle precauzioni antincendio, all'orario di lavoro, ai servizi di assistenza medica, etc.

Legge sui Salari (*Payment of Wages Act - 1936*)

Legge sul salario minimo (*Minimum wages Act - 1948*)

Regolano la retribuzione dei lavoratori e danno ai governi degli stati la facoltà di stabilire e rivedere le retribuzioni e le indennità minime per i lavoratori e per specifici impieghi, di regolare le condizioni di lavoro in termini di orario massimo giornaliero consentito, giorni di riposo e lavoro straordinario. Il lavoratore ha diritto al pagamento per ogni ora o frazione di ora in più lavorata, e la normativa vigente stabilisce che la retribuzione del lavoro straordinario sia doppia di quello ordinario.

Legge sulla Gratifica (*Payment of Bonus Act - 1965*)

Impone la corresponsione di un premio ai lavoratori di unità produttive sulla base dei profitti realizzati o della produttività. Il premio è proporzionale ai profitti netti dell'unità produttiva registrati in bilancio e sul conto economico, anche se sussistono tuttavia dei dubbi sull'affidabilità di questi due documenti e sull'operato dei revisori contabili. È prevista, inoltre, la corresponsione coattiva di gratifiche a determinate categorie di lavoratori, il cui stipendio mensile non supera le 5000 rupie (euro 90 circa). Tale legge garantisce la corresponsione di una gratifica minima pari all'8% dello stipendio annuale fino ad arrivare ad un massimo del 20% del totale delle mensilità.

Legge sulla Liquidazione (*Payment of Gratuity Act – 1965*)

Impone al datore di lavoro di corrispondere la liquidazione, simile al nostro TFR, a determinate categorie di lavoratori al termine del rapporto lavorativo. Questa legge vale per tutti i lavoratori, senza alcun tetto di retribuzione.

Legge sul Fondo di Previdenza dei Lavoratori (*Employees' Provident Fund Act*)

Interessa quelli, che percepiscono uno stipendio mensile inferiore alle 5000 rupie in determinati tipi di unità produttive. Il datore di lavoro e il lavoratore devono versare al Fondo dal 10 al 12% dello stipendio/profitti.

Legge sull'Assicurazione dei Lavoratori (*The Employees' State Insurance Act*)

Garantisce indennità ai lavoratori in caso di malattia, maternità e infortuni sul lavoro, nonché l'assistenza sanitaria agevolata ai lavoratori e alle loro famiglie. Negli ultimi anni molte aziende hanno utilizzato con successo piani pensionistici volontari (*Voluntary Retirement Schemes – VAT*) nel tentativo di ristrutturare le attività, attuare un ricambio generazionale della forza lavoro o di abbandonare un determinato ramo d'azienda.

Sono stati adottati, inoltre, programmi di aggiornamento per incentivare produttività e competitività. Le statistiche occupazionali indiane indicavano nel 2002 una riduzione del 69% del numero di giorni/uomo perduti a causa di vertenze sindacali nell'ultimo quinquennio.

Trade Unions Act

Regola invece la registrazione dei sindacati. Essa non conferisce alla persona il diritto assoluto di essere ammessa al sindacato. In base alla legge il datore di lavoro è tenuto a riconoscere il sindacato, il cui presidente o segretario rappresentano legalmente i lavoratori e possono prendere provvedimenti nell'interesse di questi.

7. Risoluzioni delle controversie

In considerazione del complicato sistema giudiziario indiano, è consigliabile che a fronte di ogni investimento estero, così come per ogni altra parte del mondo, sia preventivamente individuato il ricorso all'arbitrato in caso di controversie che dovessero nascere dall'esecuzione e/o interpretazione di contratti conclusi con partner indiani o in caso di problematiche insorte all'interno di una joint venture societaria avente sede in India.

Nel 1996 il governo indiano ha introdotto la cosiddetta "New Law" (*Arbitration and Conciliation Act*) basata sulla "Legge modello" dell'arbitrato commerciale internazionale e sulla normativa di conciliazione dell'UNCITRAL, allo scopo di armonizzare la legge indiana con quella internazionale e stabilire un quadro normativo per i ricorsi in arbitrato.

Già dal dicembre 2003, è stata posta al vaglio del parlamento indiano una nuova proposta di riforma dell'Arbitration Act con l'intento di accorpate in un unico testo normativa la comunque disorganica legislazione esistente in materia.

Con tale intervento, la nuova disciplina dell'arbitrato internazionale sarebbe più conforme ai principi dell'UNCITRAL (*United Nation Commission on International Trade Law*) tesi a garantire una semplificazione delle procedure oltre che una significativa riduzione dei tempi e un risparmio di costi ad essi connessi.

In particolare la riforma prevede una maggiore attenzione riservata all'osservanza dei tempi affidati agli arbitri nell'istruire il procedimento e nell'emettere il relativo lodo indicando in un anno il termine finale prorogabile soltanto su accordo delle parti per un ugual periodo. Tale termine scende a sei mesi se l'arbitro è unico.

Qualora non si giunga a conclusione nei termini sopra previsti, la procedura rimane sospesa e la prosecuzione dell'arbitrato dovrà essere richiesta e concessa dai giudici ordinari sollecitati in tal senso dalla parte più diligente o che ne ha maggior interesse.

Di particolare rilievo, è la possibilità di adire le corti nazionali per la richiesta di misure cautelari nonostante penda un procedimento di arbitrato nazionale o internazionale.

Il sistema arbitrale indiano prevede la possibilità di far ricorso all'arbitrato amministrato o arbitrato ad hoc individuando sin d'ora le maggiori istituzioni arbitrali internazionali nei paesi della Svizzera, Svezia e Londra.

L'India non è membro dell'International Center for the Settlement of Investment Disputes (ICSID), ma è membro della Convenzione di New York del 1958 in materia di arbitrato internazionale.

8. Informazioni utili

Ambasciata dell'India

Via XX Settembre, 5
00187 Roma
Tel: 06-4884642
Fax: 06-4819539

Consolato

Indian Consulate
Via Larga, 16
20122 Milano
Tel: 02-8057691, 8690314
Fax: 02-72002226

Ambasciata d'Italia

50-E, Chandragupta Marg,
Chanakya Puri,
New Delhi – 110 021
Tel: 011-6114355
Fax: 011-6873889

Consulate General of Italy

Kanchanjunga Building, 1st Floor,
72, Gopalrao Deshmukh Marg,
(Pedder Road),
Mumbai – 400 026
Tel: 022-3804071/2/3
Fax: 022-3874074

Consulate General of Italy

3, Raja Santosh Road,
Alipore,
Calcutta – 700 027
Tel: 033-4792414, 4792426
Fax: 033-4793892

Uffici I.C.E.

Italian Trade Commission
Flat no. 1 & 2, The Terraces,
31, Prithviraj Road,
New Delhi – 110 011
Tel: 011-4611789, 4699169,
4699288, 4635359
Fax: 011-4619560

ALITALIA

Industrial Assurance Building
Churchgate,
Mumbai – 400 020
Tel: 022-2045518,
2045023/26/27/28
Fax: 022-2040167

Camere di Commercio
The Associated Chambers of

Uffici di Rappresentanza in India delle principali Banche Italiane

Banca Nazionale del Lavoro

67, Maker Chambers VI,
Nariman Point, Mumbai - 400 021
Tel: 0091.022.22871494/ 2204-
7763
Fax: 0091.022.22023482

Banca Nazionale del Lavoro

Southern Branch Office
Jamals 3rd floor – B, 17
Jaganathan Road,
(Nungambakkam High Road)
Chennai – 600034, India
Tel: 0091-044-28226647/
28226648
Fax : 0091- 044- 28226649

Banca Nazionale del Lavoro

Northern Branch Office
Flat. No 905 & 906, 9th floor,
Mercantile house,
15, Kasturba Gandhi Marg,
New Delhi – 110001, India
Tel: 0091-011-23326707/
23326723
Fax: 0091-011-23326736

Banca Popolare di Verona e di Novara

13th floor, Essar House, 11,
Keshavrao Khadye Marg,
Mahalaxmi (Opp. Race Course)
Mumbai – 400034, India
Tel: 0091- 022-56601341/
24954781/56601343
Fax: 0091-022-24962266
Mobile: +91-9820427321

Intesa Banca Commerciale Italiana

143 , Maker Chambers VI,
Nariman Point, Mumbai - 400 021
Tel: 0091-022-22871400/
22836293
Fax: 0091-022-22020333

San Paolo IMI Bank

54, Maker Chambers VI,
220 Nariman Point, Mumbai

**Commerce and Industry in India
(ASSOCHAM)**

11, Community Centre,
Zamrudpur,
New Delhi – 110 048
Tel: 011-6446332, 6292310-13
Fax: 011-6451981, 6292319
Web site: www.assochem.org

**Federation of Indian Chambers
of Commerce and Industry (FICCI)**

Tansen Marg,
New Delhi – 110 001
Tel: 011-3738760-70
Fax: 011-3721504, 3320714

**Indo-Italian Chamber of
Commerce & Industry**

502, Bengal Chemicals Compound
Veer Savarkar Marg, Prabhadevi
Mumbai – 400025 India
Tel: 0091-022-24368186-90
Fax: 0091-022-24368191

**Indo-Italian Chamber of
Commerce & Industry**

A-148, 2nd Floor , Defence Colony
New Delhi - 110204, India
Tel: 0091-011-24335281
Fax: 0091-011-24332157

400 021
Tel: 0091.022.22874251/
2287.1566
Fax: 0091.022.22872905

Unicredito Italiano S.p.A.

103, Maker Chambers VI,
Nariman Point,
Mumbai – 400 021
Tel: 0091.022.22810350
Fax: 0091.022.22851190

**Confederation of Indian
Industries (CII)**

23, Institutional Area,
Lodhi Road,
New Delhi – 110 003
Tel: 011-4629994-7
Fax: 011-4633168, 4626149
E mail: cii@co.cii.ernet.net.in