

TOPHIC MAGGIO

Business without borders: il Corridoio Italia-India



Contenuti

Overview

**Il nuovo accordo
di libero scambio
tra Italia e India**

Parere dell'Esperto

**Navigare il
Corridoio
Italia-India
tra strategia
e opportunità
finanziarie**

Approfondimento

**Il Corridoio
India-Italia:
scambi,
investimenti e
traiettorie di
sviluppo**

Contatti

Overview

L'India si sta affermando come uno dei principali motori della crescita economica globale, offrendo nuove opportunità strategiche per le imprese internazionali. In questo scenario, il nuovo accordo di libero scambio tra Unione Europea e India rappresenta un passaggio cruciale destinato a ridefinire gli equilibri commerciali, industriali e competitivi tra i due mercati. La significativa riduzione delle barriere doganali, unita a una maggiore stabilità normativa e alla semplificazione degli scambi, apre infatti la strada a nuove prospettive di investimento, sviluppo industriale e integrazione nelle supply chain globali.

Il nuovo numero di TopHic approfondisce gli impatti concreti dell'FTA per le aziende italiane, analizzando le opportunità nei principali settori strategici, il ruolo degli strumenti finanziari a supporto dell'internazionalizzazione e il valore di un approccio integrato nella gestione della complessità operativa e normativa tra Italia e India.

66 **La significativa riduzione delle barriere doganali, unita a una maggiore stabilità normativa e alla semplificazione degli scambi, apre infatti la strada a nuove prospettive di investimento, sviluppo industriale e integrazione nelle supply chain globali.**

Parere dell'esperto

Sante Maiolica

Advisory Partner, Head of M&A



L'India non è più solo una promessa, ma una realtà economica in forte espansione. Il nuovo accordo di libero scambio tra UE e India rappresenta una svolta strategica per le imprese italiane.

**NAVIGARE IL CORRIDOIO
ITALIA-INDIA TRA STRATEGIA E
OPPORTUNITÀ FINANZIARIE**

PERCHÉ OGGI L'INDIA RAPPRESENTA UNA FRONTIERA INDISPENSABILE PER LE IMPRESE ITALIANE E QUALE IMPATTO REALE AVRÀ IL NUOVO ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO (FTA)?

L'India non è più solo una promessa, ma una realtà da 3,9 trilioni di dollari che cresce al 7,2% annuo, confermandosi come il mercato di consumo più grande al mondo. Il vero "game changer" è il nuovo accordo di libero scambio (FTA) tra UE e India, che segna un cambio di paradigma strutturale nelle relazioni commerciali. Parliamo di una svolta operativa senza precedenti: per settori chiave come l'automotive e i macchinari, le tariffe doganali, che oggi possono raggiungere picchi proibitivi del 110%, sono destinate a scendere drasticamente fino al 10% o addirittura a zero per quasi tutte le linee tariffarie. Anche comparti come il chimico, il lusso e il vitivinicolo beneficeranno di abbattimenti significativi; il vino, ad esempio, vedrà i dazi scendere dal 150% al 30%. Per un'impresa italiana, questo significa non solo un enorme aumento della competitività di prezzo, ma anche l'accesso semplificato a catene di fornitura globali più resilienti e la protezione di indicazioni geografiche fondamentali per il nostro export agroalimentare. Ignorare questa accelerazione oggi significa precludersi la possibilità di essere protagonisti nella ridefinizione della manifattura e dei servizi su scala globale dei prossimi anni.

RIDURRE I DAZI È UN VANTAGGIO EVIDENTE, MA IN CHE MODO IL NUOVO FTA CAMBIA RADICALMENTE LA STRATEGIA COMPETITIVA DI UN'AZIENDA ITALIANA RISPETTO AI CONCORRENTI INTERNAZIONALI?

L'abbattimento dei dazi è solo la punta dell'iceberg. Il vero vantaggio competitivo risiede nella stabilità e nella certezza del diritto che l'FTA garantisce, permettendo alle aziende italiane di pianificare investimenti a lungo termine in India con rischi ridotti. Fino a ieri, l'alto carico doganale costringeva molte imprese a un modello di "esportazione passiva", rendendo i prodotti italiani beni di nicchia o troppo costosi. Oggi, con dazi che crollano per macchinari e componentistica, un'azienda può trasformare la propria presenza: da semplice fornitore esterno a partner integrato nel tessuto industriale indiano. Questo permette di competere ad armi pari con i player locali e di superare i concorrenti di quei Paesi che non godono ancora di accordi preferenziali con l'India. Inoltre, l'accordo facilita la creazione di hub logistici e produttivi locali, ottimizzando la supply chain e riducendo i tempi di consegna. In questo scenario, il nostro ruolo è aiutare le imprese a riposizionare il proprio brand e la propria offerta, sfruttando il differenziale di costo derivante dall'FTA non solo per aumentare i margini, ma per guadagnare quote di mercato dominanti in settori ad alto tasso di crescita.

COME SI INTEGRA LA PARTNERSHIP STRATEGICA CON SIMEST IN QUESTO PERCORSO E QUALI STRUMENTI FINANZIARI SONO CONCRETAMENTE A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE?

La strategia senza supporto finanziario rischia di restare sulla carta. La nostra partnership con SIMEST, parte del Gruppo Cassa Depositi e Prestiti, è il pilastro finanziario che dà concretezza alle ambizioni delle imprese italiane. SIMEST offre una gamma di strumenti che coprono l'intero spettro dell'espansione: dai finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione — che supportano la crescita digitale, sostenibile e lo sviluppo di competenze — fino a strumenti di “Export Credit” per ridurre i costi finanziari delle esportazioni. Un'opportunità di straordinario valore è rappresentata dagli “Equity Loans”, dove SIMEST può entrare direttamente nel capitale delle società estere o delle filiali con una partecipazione fino al 49%, agendo come un socio istituzionale di lungo termine. Questo non solo fornisce il capitale necessario per acquisizioni (M&A cross-border) o per l'apertura di nuovi stabilimenti, ma garantisce anche una “light governance” e una stabilità finanziaria che rassicura i partner locali. Attraverso il fondo di Venture Capital, SIMEST supporta anche startup e PMI innovative nel loro percorso di espansione globale. La sinergia tra la consulenza tecnica di Grant Thornton e il polmone finanziario di SIMEST crea un ecosistema completo dove l'impresa trova risposta a ogni esigenza.

QUALI SONO I SETTORI CHE DOVREBBERO MUOVERSI PER PRIMI E QUALI SONO LE IMPLICAZIONI PRATICHE IMMEDIATE PER CHI DECIDE DI INTRAPRENDERE QUESTA STRADA?

Il momento di agire è ora, specialmente per i settori ad alto impatto identificati nel Piano d'Azione Strategico Italia-India 2025-2029. Le aziende della meccanica strumentale, dell'automotive e dell'industria 4.0 hanno la priorità assoluta: la transizione verso smart factory e la modernizzazione industriale indiana richiedono tecnologie in cui l'Italia è leader. Anche il settore chimico e farmaceutico vedrà un abbattimento dei dazi dal 22% allo 0%, aprendo praterie per i produttori di specialità chimiche e apparecchiature medicali. Praticamente, chi decide di partire deve iniziare con una “Market Readiness Assessment” per mappare la compatibilità dei prodotti e le barriere regolatorie. Successivamente, è cruciale strutturare il corretto modello di ingresso: una sussidiaria, un ufficio di rappresentanza o una Joint Venture? Ogni scelta ha implicazioni su transfer pricing e compliance valutaria che vanno pianificate in anticipo. Infine, non bisogna dimenticare la sostenibilità: con l'introduzione di normative come il CBAM, la rendicontazione carbonica e l'adattamento della supply chain ai criteri ESG diventano requisiti operativi imprescindibili per mantenere l'accesso ai mercati.

IN UN CONTESTO NORMATIVO COSÌ COMPLESSO, QUAL È IL VALORE AGGIUNTO DI UN APPROCCIO COORDINATO ATTRAVERSO IL “CORRIDOIO ITALIA-INDIA” DI GRANT THORNTON?

La complessità dell'accordo FTA non risiede solo nelle aliquote, ma nelle rigide regole tecniche per accedervi. Il valore aggiunto del nostro corridoio risiede nella capacità di trasformare questa complessità in un percorso di esecuzione lineare. Grant Thornton opera come un'unica piattaforma integrata tra Italia e India, eliminando le barriere comunicative e normative che spesso rallentano i processi di internazionalizzazione. Il nostro approccio è end-to-end: non ci limitiamo alla teoria, ma supportiamo le aziende in ogni fase del ciclo di vita dell'investimento. Questo significa gestire operativamente l'analisi della “Product Market Fit”, la mappatura della compliance regolatoria e la progettazione della “Route to Market”, inclusa la selezione di partner o distributori locali. Grazie alla presenza capillare e multidisciplinare nei due mercati, forniamo una consulenza che garantisce che ogni strategia di espansione sia solida dal punto di vista burocratico e ottimizzata fiscalmente. In sintesi, il corridoio Grant Thornton funge da ponte sicuro, permettendo alle imprese di concentrarsi sul proprio core business mentre noi gestiamo le complessità dell'esecuzione cross-border.

Approfondimento

Ferdinando Greco
Audit Partner

[OVERVIEW](#) | [PARERE DELL'ESPERTO](#) | [APPROFONDIMENTO](#) | [CONTATTI](#)

Il Corridoio India-Italia: scambi, investimenti e traiettorie di sviluppo

CONTESTO STRATEGICO

Il rapporto economico tra India e Italia ha superato da tempo la dimensione dei semplici scambi commerciali. Oggi si fonda su una base solida di interscambio, su una presenza industriale italiana crescente in India e su un contesto strategico in forte evoluzione, anche alla luce del rinnovato slancio dei negoziati per il Free Trade Agreement (FTA) tra Unione Europea e India.

In questo scenario si inserisce il Corridoio India-Italia, sviluppato congiuntamente da Grant Thornton Italy, Grant Thornton India e SIMEST, come cornice strutturata di riferimento per le imprese interessate a comprendere e affrontare il mercato indiano in modo consapevole e sostenibile.

EU-India FTA: A structural shift in trade relations



UN QUADRO SOLIDO DI SCAMBI E INVESTIMENTI

L'interscambio bilaterale tra Italia e India si attesta oggi intorno ai 14-15 miliardi di euro, mantenendosi stabile nel periodo 2023-2024. Questa stabilità rappresenta un indicatore di maturità del rapporto economico, più che un segnale di stagnazione.

Le esportazioni italiane verso l'India ammontano a circa 5 miliardi di euro, confermando la rilevanza delle soluzioni industriali, tecnologiche e manifatturiere italiane in un mercato in rapida evoluzione.

Ancora più significativo è il dato sugli investimenti: oltre 800 imprese italiane operano oggi in India, con uno stock di investimenti diretti pari a circa 6,9 miliardi di euro e circa 60.000 addetti. Una presenza che testimonia un radicamento industriale già concreto, ma che lascia intravedere un potenziale di crescita ancora ampiamente non espresso, soprattutto in termini di integrazione produttiva e industriale.

India-Italy trade & investment snapshot

Bilateral trade
~€14-15 billion (stable 2023-2024)

Italy exports to India
~€5 billion

India maintains
trade surplus with EU partners

Investment landscape

800+ Italian companies
 active in India

€6.9 billion Italian FDI stock
 in India

60.000 employees in italian
 firms in India

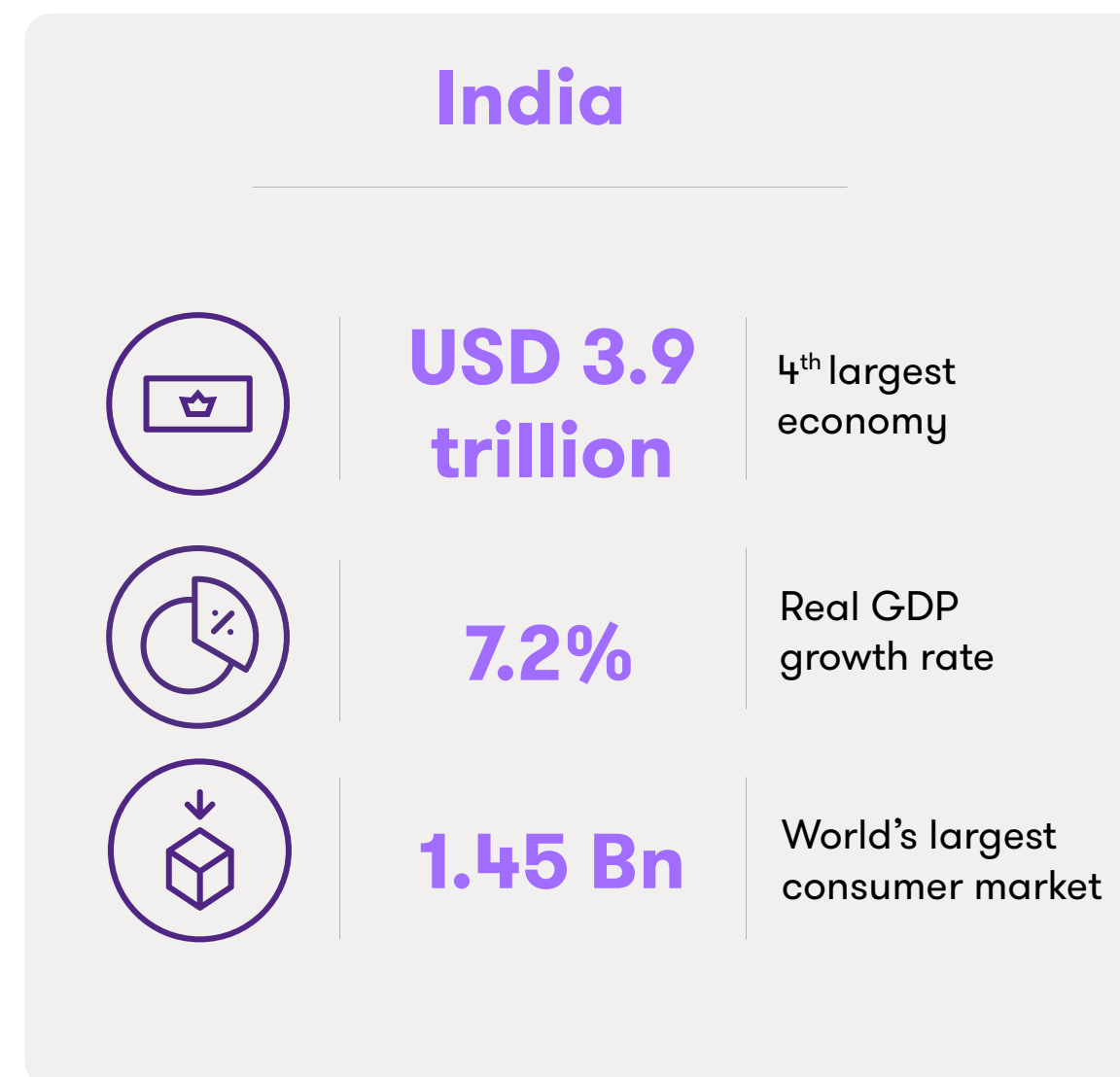
Key sectors

Machinery & Industrial systems, chemicals, automotive components, textiles, luxury goods, alco-bev

Strategic insight

Strong base, but significant untapped growth potential

Two powerhouse - one corridor



DUE ECONOMIE FORTI, TRAIETTORIE COMPLEMENTARI

La solidità di questo rapporto trova spiegazione anche nella complementarità strutturale tra le due economie.

L'India è oggi una potenza economica da 3,9 trilioni di dollari, la quarta al mondo, con una crescita reale intorno al 7,2% e un mercato di 1,45 miliardi di consumatori, il più ampio a livello globale.

L'Italia è un'economia da 2,1 trilioni di dollari, l'ottava al mondo, con 626 miliardi di dollari di export manifatturiero, caratterizzato da specializzazione, qualità e contenuto tecnologico.

Questa complementarità apre spazi che vanno oltre il semplice export: l'Italia porta competenze industriali avanzate, l'India offre scala, crescita ed ecosistemi produttivi in espansione. È da questa integrazione che nasce il valore più rilevante del rapporto bilaterale.

IL RUOLO DEL FTA UE-INDIA COME SEGNALE STRATEGICO

Il FTA UE-India, pur non essendo ancora concluso, rappresenta un segnale strategico di grande rilevanza. Il rilancio dei negoziati contribuisce a migliorare la prevedibilità del contesto normativo e commerciale, orientando le scelte di investimento e di localizzazione industriale.

Per molte imprese europee (e italiane in particolare) il FTA sta agendo come fattore di anticipazione: non un punto di arrivo, ma un orizzonte verso cui iniziare a posizionarsi, soprattutto nei settori caratterizzati da maggiore complementarità industriale.

DAL POTENZIALE ALL'ESECUZIONE

Se il potenziale è evidente, l'accesso al mercato indiano resta complesso. Regolamentazione, compliance, fiscalità, modelli distributivi e strutture societarie richiedono un approccio coordinato e di lungo periodo.

È in questa fase che il concetto di Corridoio India-Italia assume valore: non come promessa commerciale, ma come struttura di lettura e di esecuzione dei percorsi di sviluppo, capace di integrare visione strategica, conoscenza del mercato e capacità operativa.

CONCLUSIONE

Per le aziende interessate allo sviluppo in India, il contesto attuale è favorevole e ricco di prospettive. Allo stesso tempo, il successo dipende sempre più dalla capacità di trasformare un quadro macro-positivo in decisioni strutturate e sostenibili.

Il Corridoio India-Italia, promosso da Grant Thornton Italy, Grant Thornton India e SIMEST, nasce proprio per accompagnare le imprese lungo questo percorso, offrendo una chiave di lettura coerente e una visione di lungo periodo sul rapporto tra le due economie.

Contatti

I nostri professionisti sono a disposizione per eventuali domande o chiarimenti.



Sante Maiolica

Advisory Partner, Head of M&A
sante.maiolica@bgt.it.gt.com



Ferdinando Greco

Audit Partner
ferdinando.greco@ria.it.gt.com



We value
different perspectives