

25 maggio 2022

Notizie dal Web n. 247

Benedetti&Co

Conquistare il mercato indiano attraverso una JV



*“Mettersi insieme è un inizio, rimanere insieme è un progresso,
lavorare insieme un successo.”*

Henry Ford

L'India si sta confermando come una delle **economie più dinamiche al mondo** grazie alla crescita esponenziale della sua classe media e alla sempre maggiore apertura del Paese agli investimenti internazionali.

Negli ultimi anni Italia e India hanno consolidato e rafforzato le proprie relazioni, grazie anche alla similitudine dei rispettivi sistemi imprenditoriali basati su imprese familiari dotate di ampia creatività e flessibilità.

Per l'Italia, infatti, l'India rappresenta un partner strategico, col quale sviluppare sinergie importanti. La creazione di un ambiente favorevole agli investitori, l'apertura del mercato agli investimenti stranieri, le dimensioni del mercato, la crescita della domanda, il basso costo della manodopera, sono solo alcuni degli elementi che rendono questo mercato appetibile per le nostre imprese.

Perché sviluppare un Joint Venture per entrare in India?

Una strategia di ingresso in India è rappresentata dalla Joint Venture, ovvero, un accordo societario in cui due o più parti si impegnano a collaborare per un progetto comune, sia esso di natura industriale o commerciale, decidendo di sfruttare congiuntamente le loro sinergie, know-how e capitale.

Attraverso Joint Venture, imprese di ogni settore possono affacciarsi su nuovi mercati e crescere su quelli già consolidati realizzando progetti e investimenti comuni, unendo competenze tecniche e capacità organizzative e, soprattutto, condividendo i rischi.

Quali sono le complessità e i rischi di una Joint Venture in India?

Quello della JV è però allo stesso tempo una delle modalità più complesse che un'impresa può prendere in considerazione, se non intrapresa nel modo corretto.

Avviare una Joint Venture con un partner indiano è infatti un processo lungo e complesso. Uno degli errori maggiormente commessi dalle aziende italiane, confermato anche dalla nostra esperienza, è quello di sviluppare un modello "50 e 50", in cui l'azienda italiana mette a disposizione spesso il proprio know-how e la controparte indiana si occupa di presidiare e sviluppare il mercato.

Nonostante questa sia la modalità di ingresso maggiormente prediletta dalle aziende italiane, è altamente sconsigliata. Il rischio infatti è quello di trasferire tecnologie e know-how gratuitamente al partner indiano perdendo nel tempo il controllo della società indiana. Questo fenomeno diventa spesso irreversibile o difficilmente modificabile una volta avviata la JV e in alcuni casi ha costretto l'azienda italiana a vendere la propria

partecipazione nella società indiana al partner creando un nuovo competitor nel mercato.

Come si può mitigare il rischio di insuccesso?

Per ridurre al minimo le probabilità di insuccesso di una JV con un partner indiano è necessario strutturare l'operazione partendo da una chiara idea dell'iniziativa imprenditoriale. È fondamentale, pertanto, elaborare "a 4 mani", insieme al partner indiano, il Business Plan dell'iniziativa focalizzato in particolare a definire gli obiettivi da raggiungere, le azioni da sviluppare, i capitali necessari e le obbligazioni di ciascun partner nel medio-lungo periodo.

La definizione *ex-ante* delle basi giuridiche necessarie per rendere sostenibile l'alleanza italo-indiana nel tempo è inoltre rilevante importanza anche per gestire in anticipo le azioni da intraprendere in caso di eventuali incomprensioni future con il partner.

Affinché la JV sia di successo, è quindi necessario che l'azienda italiana mantenga un controllo effettivo della governance e che ci sia una chiara condivisione con il partner indiano degli obiettivi da raggiungere, degli investimenti da effettuare e degli impegni di capitale reciproci.

A tal fine, per far sì che questo delicato processo abbia successo, è fondamentale per le aziende italiane essere affiancate da professionisti che abbiano sviluppato negli anni una certa esperienza nel mercato indiano, Paese molto complesso dal punto di vista giuridico, normativo e processuale

Benedetti&Co affianca l'imprenditore e il suo Team durante la definizione ed esecuzione di progetti di crescita e sviluppo all'estero. Nel mercato indiano opera in modo stabile, con una propria filiale, da oltre dieci anni, sviluppando progetti su tutto il territorio per aziende italiane ed europee che vogliono approcciare o consolidare la loro presenza in questo mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817