

Il sistema Indiano

Indice

1.1.	Premessa	1
1.2.	Dati macroeconomici e sociali.....	2
1.2.1.	Un Paese in forte sviluppo che cerca di dominare i propri squilibri.....	2
1.2.2.	L'attenzione degli investitori internazionali si mantiene elevata.....	5
1.2.3.	La crescita economica si innesta su un contesto sociale che evidenzia elementi di arretratezza	6
1.2.4.	Demografia e squilibri sociali	8
1.2.5.	Allegato statistico	10
1.3.	Rating.....	32
1.4.	Clima economico e sociale	35
1.5.	Ricchezza e lusso	39
1.5.1.	Analisi	39
1.5.2.	Allegato statistico	41

1.1. Premessa

A fronte di una mole di dati, analisi ed opinioni ufficiali ed ufficiose decisamente imponente sul Continente indiano, si è optato per riportare una selezione delle informazioni ritenute più significative (perchè verificata la loro coincidenza con le altre fonti o perchè di natura ufficiale), lasciando spazio alla possibilità di approfondire singoli aspetti ritenuti di maggior interesse.

Alcuni dati di riferimento

Moneta: Rupia Indiana (INR).

Tasso di cambio, 2006: 1 Euro= 56,9 rupie

per calcolare il dato a Parità di Potere d'Acquisto (PPP) si può moltiplicare circa per 5

1.000 rupie = 17,5 euro * 5 = 88 euro

in pratica poco meno di un decimo del dato in rupie

Lakhs = 100.000 rupie

Crores = 10.000.000 di rupie

Arawb = 1.000.000.000 di rupie

Paise = centesimi di rupia

Una Mercedes-Benz S-Class che costa 60 lakhs equivale, al tasso di cambio attuale, a 105.000 euro che a parità di potere d'acquisto (PPP) è come se costasse in Italia 500.000 euro.

L'anno fiscale indiano finisce a marzo per cui l'anno 2006-2007 va dall'aprile 2006 al marzo 2007. Gli stessi dati di fonte indiana e di fonte internazionale possono essere dissimili in funzione di questo scarto temporale.

1.2. Dati macroeconomici e sociali

1.2.1. Un Paese in forte sviluppo che cerca di dominare i propri squilibri

L'India evidenzia un **sistema economico e sociale fortemente polarizzato** che accosta elementi di eccellenza localizzati in aree relativamente ristrette del Paese ad elementi di profondo disagio che permeano vaste aree territoriali e creano elevate disparità economiche e sociali.

Il Paese, nel suo complesso si è incamminato da tempo sulla via di un processo di crescita che tutte le fonti censite giudicano decisamente positivo e, comunque, in sviluppo (Tab. 1). Gli analisti internazionali tendono a considerare strutturale la crescita indiana e non limitata al particolare momento favorevole.

L'India, a parere di tutti i principali istituti internazionali, **si avvia a diventare una delle prime potenze economiche** mondiali aprendo spazi di business molto interessanti per le imprese che decideranno di investirevi: il Goldman Sachs Brics Report ipotizza che l'India nel 2050 contribuirà per il 12% al Prodotto Mondiale contro il 5/6% attuale.

I rischi rimangono connessi alle forti disparità economiche e sociali che caratterizzano le diverse aree del Paese. A questo si aggiungono:

- un sistema formativo ancora carente (pur con punti di eccellenza),
- il permanere di limitazioni burocratiche alla creazione d'impresa,
- l'insorgenza di possibili problemi di natura ambientale in seguito alla rapida industrializzazione.

Va rilevato, però, che la tendenza dominante è orientata al superamento di questo tipo di problemi.

I punti grigi dell'economia indiana possono ricondursi a:

- inflazione non particolarmente elevata ma a rischio di crescita, che il Governo e la Banca Centrale cercano di mantenere sotto controllo (Tab. 2);
- consistente debito estero che comporta il pagamento di notevoli interessi;
- elevato deficit pubblico (in via di rientro grazie alle maggiori entrate fiscali degli ultimi anni).

I dati finanziari supportano il quadro di crescita dell'economia con i depositi bancari e, soprattutto, la concessione di prestiti che negli ultimi anni sono cresciuti a tassi superiori al 20%. A questo si aggiungono gli elevati flussi di capitali che provengono dall'estero, sia da parte di investitori sia da parte dei cittadini indiani residenti all'estero.

La Borsa indiana evidenzia un trend di crescita costante del proprio indice a partire dal 2003 (Tab. 5). Nel breve termine, secondo l'operatore WestLb Mellon A.M., la crescita degli utili delle imprese indiane quotate rimarrà elevata e sosterrà le quotazioni dei titoli, ma il fatto che i corsi siano stati sostenuti dalla forte liquidità rende il sistema ancora molto volatile.

Le riserve finanziarie indiane, a fine 2006, ammontavano a 142 miliardi di dollari e continuano a crescere a tassi vicini al 3%. Si tratta di **volumi che consentono di gestire con un buon margine eventuali fluttuazioni della moneta.**

Il Governo indiano e la Banca Centrale risultano impegnati a gestire questo sviluppo sia con **manovre di carattere monetario sia con iniziative volte all'apertura del mercato ai capitali esteri**; il tutto cercando di evitare l'allargamento delle disparità sociali, già enormi. Il principale rischio risiede nel fatto che circa mezzo miliardo di persone possano rimanere ai margini di questa crescita e, di conseguenza, possano destabilizzare il sistema.

La forte crescita rilevata fino a tutto l'anno fiscale 2006/2007 tenderà ad essere mantenuta sotto controllo dalle autorità indiane al fine di evitare l'acuirsi di spinte inflazionistiche.

L'aumento del tasso di sconto (repo rate o repurchase rate, tasso al quale la Banca Centrale presta denaro agli istituti di credito) attenua i flussi di circolazione della moneta e aiuta a contenere l'inflazione.

Lo sviluppo economico è sostenuto da un forte **aumento della produzione industriale** (attribuibile, in buona parte, ad un aumento della produttività) e da una **domanda crescente** che crea **tensioni inflazionistiche** e allarga il **deficit commerciale**, controbilanciato, però, dai forti flussi di capitali stranieri

A questo riguardo l'adamento del **tasso di cambio della Rupia** nei confronti del Dollaro e dell'Euro ha evidenziato, negli ultimi anni, una dinamica altalenante in funzione delle politiche pubbliche di stabilizzazione dei corsi della moneta.

Dinamica che si accentua se si considerano i singoli periodi dell'anno con scarti anche significativi tra un trimestre e l'altro.

Attualmente **le previsioni non sono concordi** anche perchè non sono note le intenzioni della Banca Centrale indiana.

Un apprezzamento della Rupia consentirebbe di ridurre la pressione inflazionistica rendendo meno cari i prodotti di importazione ma, d'altra parte, penalizzerebbe le esportazioni.

È più probabile che **le autorità monetarie punteranno ad una stabilizzazione** del cambio attorno agli attuali livelli: tra 44 e 45 Rupie per Dollaro.

Il **tasso di inflazione** negli ultimi anni (Tab. 8) ha oscillato fra il 3,5% ed il 5,5% mentre, nel corso del 2006, si è aggirato fra il 6% ed il 7%; a fronte di questa crescita gli obiettivi del Governo e della Banca Centrale indiani sono quelli di riportarlo al 5-5,5%. Tra le manovre messe in atto a tal fine si ricorda la riduzione dei prezzi dei carburanti, la riduzione dei dazi su alcune materie prime, la riduzione della tassazione su alcune categorie di prodotti oltre all'aumento del tasso di sconto.

I dati per i primi mesi del 2007 forniti dalla Central Statistical Organisation (CSO) evidenziano un'inflazione stabilizzata sul 6%.

Il mantenimento sotto controllo delle spinte inflazionistiche rappresenta, anche e soprattutto, un **imperativo politico** in vista delle elezioni che sono relativamente vicine. L'elettorato indiano risulta, infatti, particolarmente sensibile all'andamento del costo della vita. Non sarebbe la prima volta che la maggioranza che governa il Paese perde le elezioni sulla spinta del malcontento popolare generato dall'aumento dei prezzi.

1.2.2. L'attenzione degli investitori internazionali si mantiene elevata

Secondo la Indo-Italian Chamber of Commerce and Industry l'investimento estero in India nell'anno finanziario 2004-2005 è stato di circa 12 miliardi di euro di cui 7,4 costituito da investimenti azionari.

Solo nella prima parte del 2006 gli investimenti stranieri in India sono ammontati a 9,86 miliardi di dollari.

Storicamente gli investimenti si sono orientati soprattutto verso i seguenti settori:

1. elettronica (compreso computer software),
2. trasporti,
3. servizi,
4. telecomunicazioni,
5. combustibili,
6. chimica,
7. agroindustriale,
8. farmaceutica,
9. cemento,
10. industria metallurgica.

Gli investimenti italiani hanno principalmente riguardato il settore meccanico, quello agro-industriale, quello automobilistico e quello tessile.

Le iniziative negli anni più recenti hanno riguardato anche la distribuzione (centri commerciali) e l'immobiliare.

I dati pubblici indiani (Tabb. 9, 10) non forniscono indicazioni significative su questo argomento in considerazione del fatto che il 98% degli investimenti censiti rientrano nella categoria "altro".

Il flusso di capitali dall'estero o foreign direct investment (FDI) provengono spesso da un incontro di interessi fra imprenditori occidentali, Indiani non residenti (NRIs) e operatori locali.

I flussi di capitali esteri sono agevolati anche:

- dalla forte crescita della dotazione infrastrutturale che riduce i tempi di percorrenza fra le maggiori città indiane (come il sistema di autostrade "Golden Quadrilateral" che collega Delhi, Kolkata, Chennai e Mumbai).
- le crescenti aperture al commercio internazionale con la riduzione delle barriere e dei dazi,
- dall'apertura di intere aree di business all'investimento estero diretto,
- i forti investimenti in tecnologie informatiche e nelle telecomunicazioni.

1.2.3. La crescita economica si innesta su un contesto sociale che evidenzia elementi di arretratezza

Gli **squilibri indiani** si evidenziano in primo luogo nel momento in cui si confronta la composizione del PIL per settore d'attività economica e la relativa composizione della forza lavoro impiegata (Tab. 11). Il 60% dell'occupazione risulta impiegato nell'agricoltura e produce il 20% del PIL mentre il 30% dell'occupazione nei servizi genera circa il 60% del PIL. Si tratta di uno squilibrio che, se gestito adeguatamente, potrà contribuire all'ulteriore crescita del Paese; infatti lo spostamento di parte della popolazione dai lavori agricoli a bassa produttività verso le attività industriali e dei servizi ad elevata produttività contribuirà alla crescita del prodotto interno lordo (si stima nell'ordine di un 1% aggiuntivo di crescita annua).

La **forza lavoro** si aggira sui 500 milioni di unità, con un tasso di disoccupazione che rimane inferiore all'8%.

La **crescita nazionale** si concentra prevalentemente nei servizi e nell'industria ma anche l'agricoltura mantiene tassi di crescita positivi.

La struttura economica è caratterizzata da una elevata **frammentazione del tessuto imprenditoriale** con solo l'1,4% delle imprese che occupa più di dieci addetti, dato che sale al 2,2% nelle aree urbane (Tab. 13).

La crescita del prodotto interno lordo consente di far aumentare il dato procapite che si mantiene ancora su livelli molto bassi (Tab. 14).

I **consumi delle famiglie** rappresentano i due terzi del PIL (Tab. 15) e risultano in forte crescita (+14,4% nel 2005) grazie all'aumento del reddito disponibile ed allo sviluppo del credito al consumo.

L'India si pone ai primi posti a livello mondiale per gli acquisti di telefoni cellulari, televisori, moto e ciclomotori ed evidenzia i tassi di crescita più elevati per quanto riguarda l'acquisto di auto. Fra il 2005 ed il 2006 si è verificata una forte accelerazione rispetto ai dati, già notevoli, sperimentati fra il 1999 ed il 2004 (Tab. 16).

La Economist Intelligence Unit (EIU) stima che la crescita dei consumi nel periodo 2007-2009 si manterrà attorno al 14% annuo.

La fascia dei cittadini indiani che dispongono di un potere d'acquisto tale da poter essere considerati **consumatori** viene stimata attorno ai **500 milioni di individui**. I detentori di carte di credito indiani tendono ad avvicinarsi ai 15 milioni.

Questa crescita dei consumi ha richiamato in India tutti i principali marchi come:

Levi's, Lee Cooper, Adidas, Nike, Benetton, Pizza Hut and Marks and Spencer presenti con catene in franchising, Metro e Shoprite con magazzini cash & carry, Tommy Hilfiger (abbigliamento sportivo), Mango e Daks Simpson con accordi e joint ventures. Sono, inoltre, presenti catene della ristorazione come McDonald's, Barista Coffee Company, Café Coffee Day, Domino's Pizza.

Il peso del dettaglio organizzato rimane attualmente sotto al 10% ma è previsto il **raddoppio** della sua quota entro il 2010.

1.2.4. Demografia e squilibri sociali

Le ultime **previsioni demografiche** fornite dall'ONU in "World Population Prospects" stimano che ci saranno 1,395 milioni di persone in India nel 2025 e 1,593 milioni nel 2050.

La struttura demografica apparirà più equilibrata sia per quanto riguarda la ripartizione per sesso con un sostanziale equilibrio fra maschi e femmine, che per quanto riguarda le classi di età con una popolazione più matura.

Tutti gli indicatori demografici tenderanno ad allinearsi a quelli dei Paesi industrializzati.

Il **confronto dei dati indiani con quelli italiani** evidenzia notevoli differenze e fornisce un metro per cogliere l'ampiezza dei fenomeni (Tabb. 18, 19).

In sintesi il quadro evidenzia la lunga strada che si trova di fronte il sub continente indiano, nel suo complesso, per raggiungere i livelli di qualità della vita considerati normali in Italia.

Si consideri, ad esempio:

- l'aspettativa di vita di un indiano alla nascita si avvicinerà a quella italiana attuale solo attorno al 2050,
- il tasso di mortalità infantile è più di dieci volte quella italiana (più di venti volte per i bambini con meno di 5 anni),
- i consumi elettrici procapite sono un decimo di quelli italiani,
- i giorni necessari per avviare un'attività sono 71 contro i 13 italiani (in Italia si sta puntando a ridurli ad un giorno).

È evidente che aree ristrette del Paese e fasce di popolazione urbana possono già ora rapportarsi alla pari con la situazione italiana e che queste aree e fasce sono destinate ad allargarsi.

Lo stato di Delhi realizza il 3,2 del PIL nazionale ed evidenzia il terzo reddito procapite dell'India (53.976 rupie, poco meno di mille euro) dopo gli Stati di Chandigarh (67.370) e Pondicherry (56.034), a fronte di una media nazionale di 23.222 rupie.

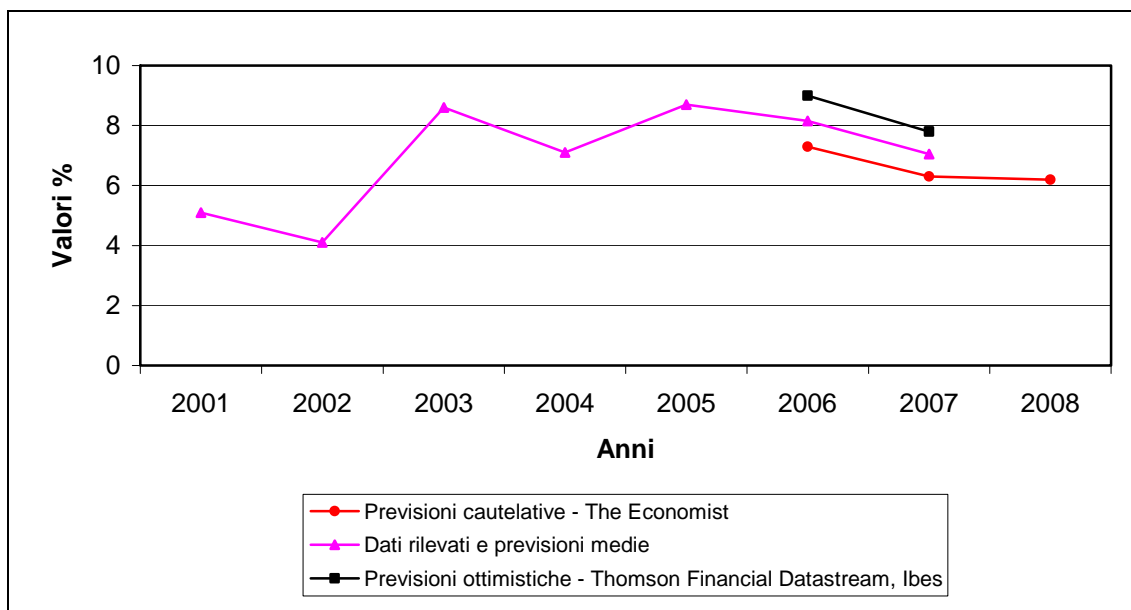
Gli squilibri indiani vengono anche evidenziati da una recente elaborazione, effettuata dal Sole 24 Ore su dati Global Property Guide e Banca Mondiale, che evidenzia come ad una famiglia media italiana servano i risparmi di 26 anni per acquistare un appartamento medio di 100-120 mq nella periferia romana mentre ad una famiglia media indiana siano necessari 221 anni per acquistare un appartamento a Noida (New Delhi).

Ma anche per la *Middle Class* i prezzi delle abitazioni all'interno dei grandi centri urbani risultano proibitivi. Se si considera che un appartamento con due camere da letto in una località discreta non costa meno di 3,5 milioni di rupie (poco più di 60 mila euro al cambio 2006) risulta evidente che una famiglia appartenente alla *middle class* che guadagna circa 45.000 rupie al mese (poco meno di 800 euro) difficilmente riesce a permetterselo.

1.2.5. Allegato statistico

Tab. 1.

India: andamento del PIL e previsioni 2006-2008 (variazioni % reali sull'anno precedente)



Fonte: Elaborazioni su dati ONU, Economist Intelligence Unit, Thomson Financial Datastream.

Tab. 2.

India: previsioni per l'inflazione

Fonte	2006	2007	2008
Economist Intelligence Unit	6.20	6.20	4.80
Thomson Financial Datastream – Ibes	6.90	5,50	-

Tab. 3.

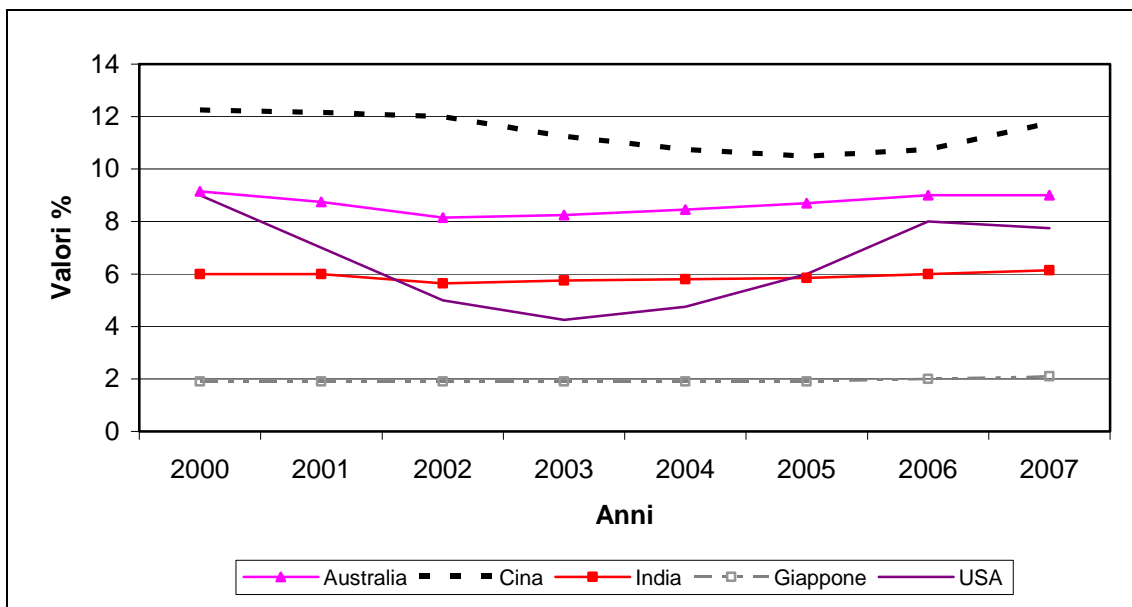
India: composizione del PIL, luglio-settembre 2006

Settori	%
Agricoltura, Foreste e Pesca	14,7
Miniere ed estrazioni	2,5
Attività manifatturiera	17,1
Electricità, Gas e Acqua	2,1
Costruzioni	7,1
Commercio, Hotels, Trasporti e Comunicazioni	25,8
Finanza, Assicurazioni, Immobiliare e Servizi alle imprese	15,5
Settore pubblico, Servizi sociali e personali	15,1
PIL (a prezzi correnti)	100,0

Fonte: CSO - Central Statistical Organisation.

Tab. 4.

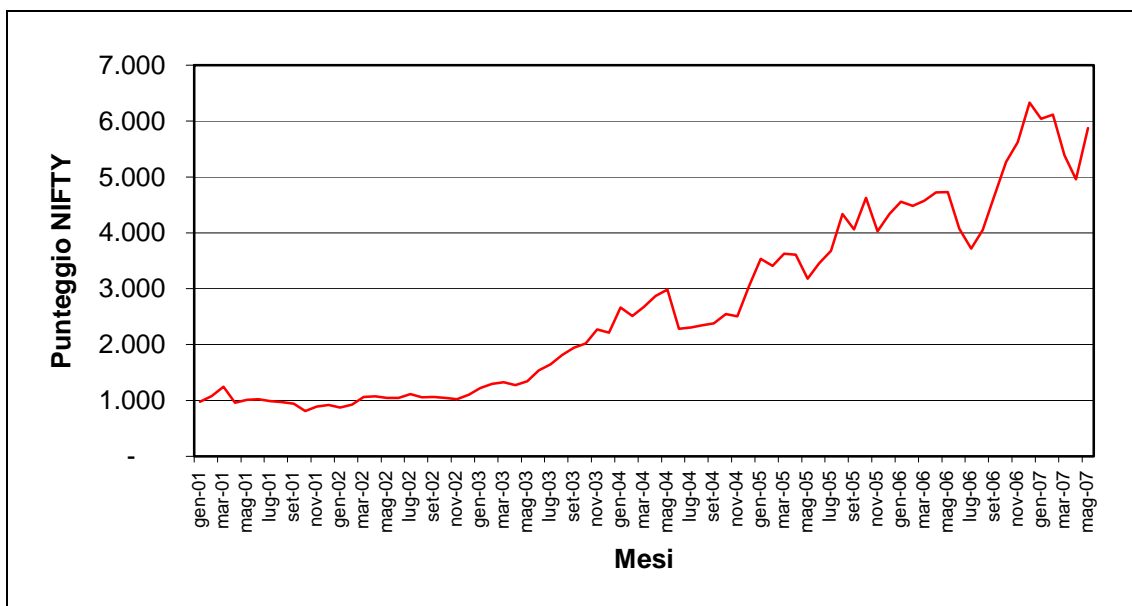
Andamento dei tassi di interesse di alcuni Paesi, 2001-2007



Fonte: Jones Lang LaSalle Research – Asia Pacific Property digest TQ2006

Tab. 5.

Andamento dell'indice di borsa NIFTY dal 1° gennaio 2001 al 20 marzo 2007



Fonte: elaborazioni su dati NSE of India

Tab. 6.

Medie annuali Rupia Indiana in Euro e Dollaro dal 1999 al 2006

Anno	Quantità di Rupie per 1 Euro	Quantità di Rupie per 1 Dollaro
1999	46,16	43,33
2000	41,20	44,65
2001	42,81	47,81
2002	47,12	49,84
2003	53,05	46,94
2004	56,34	45,30
2005	54,83	44,09
2006	56,90	45,31

Fonte: Ufficio Italiano Cambi

Tab. 7.

India: previsioni sul cambio Rupia/Dollaro 2006/2008

Indicatori	2006	2007	2008
Tasso di cambio medio per US\$	45.30	45.60	46.00
Tasso di cambio a fine anno per US\$	44.00	45.80	46.25

Fonte: Economist Intelligence Unit (The Economist), Country Forecast India August 2006.

Tab. 8.

India: tasso di inflazione dal 2000 al 2005

Anni	Tasso di inflazione
2000	3,48
2001	5,16
2002	3,2
2003	3,72
2004	3,78
2005	5,57

Fonte: CSO - Central Statistical Organisation.

Tab. 9.

Investimenti esteri per Paese, 1991, 2001, 2004 e 2005

TABLE 18.3 FOREIGN DIRECT INVESTMENT STOCKS-COUNTRY-WISE

(Rs.Ten Milloin)

Country	as at the end of March			
	1991	2001	2004	2005
Canada	87	289	102	63
France	13	881	328	213
Germany	321	2493	620	383
Japan	179	4265	666	468
Netherlands	86	15102	708	401
Sweden	105	248	27	52
Switzerland	120	482	173	73
United Kingdom	1491	1624	1277	598
U.S.A	615	6244	1736	1223
Others*	196	63172	164250	191283
Total **	3213	94799	169888	194757

Source: Reserve Bank of India

* Includes those companies from which country-wise information was not available(for 1991 only),for 2001 to 2005 it includes:- (a) Countries not specified above.(b) Countries not specified in reporting. (C) Non -response
.Thus it may also include countries mentioned in the list.

** Based on statement of International Investment Position.

Fonte: Reserve Bank of India

Tab. 10.

Investimenti esteri per settore, 1991, 2001, 2004 e 2005

TABLE 18.4 FOREIGN DIRECT INVESTMENT STOCKS-INDUSTRY-WISE
(Rs.Ten Million)

Industry	as at the end of March			
	1991	2001	2004	2005
Agriculture, hunting, forestry and fishing	304	44	80	84
Mining, quarrying	10	18	77	110
Petroleum	5	1902	102	93
Food, beverages and tobacco	202	551	578	467
Textile, clothing and leather	72	717	201	148
Chemicals and chemicals products	875	824	1465	1215
Metals and metal products	190	330	297	510
Machinery and equipments	418	988	359	287
Electrical and electronic equipments	371	317	1053	872
Motor vehicles and other transport equipment	311	2807	1874	1553
Other manufacturing	271	1447	1019	773
Tertiary	184	32714
Electricity, gas and water	3	697	193	190
Construction	52	1	128	84
Trade	23	418	204	178
Transport, storage and communication	15	1531	861	541
Finance	1	1163	5469	4307
Other services *	90	81044	155928	183345
Total**	3213	94799	169888	194757

Source: Reserve Bank of India

* Includes those companies from which country-wise information was not available(for 1991 only),for 2001 to 2005 it includes:- (a) Countries not specified above.(b) Countries not specified in reporting. (C) Non -response
.Thus it may also include countries mentioned in the list.

** Based on statement of International Investment Position.

Fonte: Reserve Bank of India

Tab. 11.

India: composizione del PIL e della forza lavoro

PIL – composizione per settori (2005 stime):	%
• agricoltura	19,9
• industria	19,4
• servizi	60,7
Forza lavoro per settore (2003):	
• agricoltura	60,0
• industria	12,0
• servizi	28,0

Fonte: The World Fact book, CIA.

Tab. 12.

India: costo della manodopera (valori medi mensili in euro)

CATEGORIE	DA	A
Operaio Generico	65	100
Operaio Specializzato	450	650
Impiegato	400	600
Quadro	590	1.150
Alti dirigenti	1.700 (valore medio)	

Fonte: Indo-Italian Chamber of Commerce and Industry.

Tab. 13.

Principali indicatori dell'ultimo censimento economico, 2005

Indicatori	rural	urban	total
Numero di imprese (in .000)	25.809	16.315	42.124 Delhi 753,8 (1.79 %)
<i>suddivisione percentuale</i>	61.3 %	38.7 %	100.0 %
<i>percentuale di imprese agricole</i>	23.2 %	2.8 %	15.3 %
Numero di imprese con 10 o più addetti (in 000)	225	358	583
<i>incidenza percentuale sul totale</i>	0.9 %	2.2 %	1.4 %
Tasso di crescita medio annuo delle imprese rispetto al censimento 1998-2005	5.53 %	3.71 %	4.80 %

Fonte: Provisional results of economic Census 2005 all india report - Government of India - Ministry of Statistics and Programme.

Tab. 14.

India: PIL pro capite, 2001 - 2005

Anno	PIL pro capite	Tasso % di crescita
	US Dollars	%
2001	464	n.d.
2002	481	3,7
2003	553	15,0
2004	634	14,6
2005	726	14,5

Fonte: ONU.

Tab. 15.

**India: composizione del PIL, 2001-2005
(%)**

Periodo	Consumi finali A=B+C	Consumi delle famiglie B	Consumi dello Stato C	Investimenti D	PIL E=A+D	Esportazioni F	Importazioni G
2001	78	65	12'	22	100	13	14
2002	76	64	12	23	100	14	15
2003	75	64	11	23	100	15	16
2004	72	61	11	27	100	19	21
2005	76	64	12	24	100	15	16

¹ i totali possono non fare 100 a causa di possibili discrepanze statistiche.

Fonte: ONU.

Tab. 16.

**Consumi per tipologia di prodotto: dimensione e tassi di crescita
(miliardi di dollari e %)**

Prodotti	1998-99	2003-04	tasso % di crescita media annua 1998-2004	Quota % 2004
Nuove abitazioni	26,04	30,85	3.4	66.3
Automobili	2,97	5,75	14.1	12.4
Moto	2,38	3,32	6.9	7.1
Televisori	1,26	1,48	3.2	3.2
Lavabiancheria	0,21	0,24	2.1	0.5
Refrigeratori	0,52	0,67	5.1	1.4
Condizionatori	0,33	0,48	7.5	1.0
Personal Computers	1,10	1,90	11.6	4.1
Cellulari	0,09	1,81	82.0	3.9
Totale	34,91	46,49	5.9	100.0

Fonte: IBEF su dati CRIS Infac.

Analisi

Sono in atto modifiche sostanziali nella composizione dei consumi sia nelle campagne che nelle aree urbane. I cambiamenti che vengono rilevati dalle statistiche ufficiali sui grandi aggregati nascondono mutamenti ben più rilevanti nelle aree e nelle classi sociali più avanzate.

Level and Pattern of Consumer Expenditure, 2004-05 December 2006

Il 5% of the Indian **rural** population belonged to households with monthly per capita consumer expenditure (MPCE) in the range "Rs.0-235" (0-4 euro al tasso di cambio corrente; a parità di potere d'acquisto può essere valutato 0-20 euro), that is, spending less than Rs.8 per person per day on consumption.

Another 5% of the Indian **rural** population belonged to households with monthly per capita expenditure in the range "Rs.235-270", that is, spending about Rs.8-9 per person per day on consumption.

The poorest 5% of the **urban** population of India (ranked by per capita spending levels) in 2004-05 belonged to households with monthly consumer expenditure per person in the range "Rs.0-335", that is, spending less than Rs.11 per person per day on consumption.

Another 5% of the Indian **urban** population belonged to households with monthly per capita expenditure in the range "Rs.335-395", that is, spending about Rs.11-13 per person per day on consumption.

Average monthly per capita consumer expenditure (average MPCE) in 2004-05 was Rs.559 in rural India and Rs.1.052 in urban India at 2004-05 prices.

About 5% of the rural population of India in 2004-05 had MPCE of Rs.1.155 or more.

Another 5% had MPCE between Rs.890 and Rs.1155.

About 5% of the urban population of India in 2004-05 had MPCE of Rs. 2.540 or more (più di 250 euro a parità di potere d'acquisto).

Another 5% had MPCE between Rs.1.880 and Rs.2.540.

TRENDS IN CONSUMPTION

Between 1972-73 and 2004-05, the share of food in total consumer expenditure has fallen from 73% to 55% in rural areas and from 64% to 42% in urban areas.

The share of cereals has fallen from 41% of consumer expenditure to 18% in rural India and from 23% to 10% in urban India over the same period.

The share of fuel and light in total consumer expenditure has risen from under 6% to 10% in both rural and urban areas between 1972-73 and 2004-05.

The share of clothing in total consumer expenditure over the last three decades has fallen from 7-8% to 4.5% in rural India and from 5-7% to 4% in urban India.

Quantity of cereals consumed per person per month has declined between 1993-94 and 2004-05, that is, in the decade preceding the survey, from 13.4 kg to 12.1 kg in rural India and from 10.6 kg to 9.9 kg in urban India.

BROAD PATTERN OF CONSUMPTION IN 2004-05

Out of every rupee spent in 2004-05 by the average rural Indian on consumption, 55 paise was spent on food. Of this, 18 paise was spent on cereals and cereal substitutes, 8 paise on milk and milk products, 6 paise on vegetables, 5 paise on edible oil, 5 paise on sugar, salt and spices, and 5 paise on beverages, refreshments and processed food.

Out of every rupee spent in 2004-05 by the average urban Indian on consumption, 43 paise was spent on food. Of this, 10 paise was spent on cereals and cereal substitutes, 8 paise on milk and milk products, 6 paise on beverages, refreshments and processed food, and 4 paise on vegetables.

In both rural and urban India, fuel and light took up 10% of total consumer expenditure while clothing, bedding and footwear took up 5%.

Medical expenses formed 7% of total consumer expenditure in rural India and 5% in urban India.

Educational expenses formed 3% of total consumer expenditure in rural India and 5% in urban India.

Conveyance (trasporti e comunicazioni) expenses formed 4% of total consumer expenditure in rural India and 7% in urban India.

Fonte: National Sample Survey Organisation, Ministry of Statistics and Programme Implementation, Government of India.

Analisi

Il commercio al dettaglio sta sperimentando una forte dinamicità, con lo sviluppo delle grandi catene nell'area dell'abbigliamento, dell'alimentare e dell'entertainment. L'altra grande novità sulla scena commerciale è la proliferazione dei centri commerciali, soprattutto quelli connessi ad attività di entertainment.

The retailing space has historically been dominated by the unorganised sector largely by small-sized shops clustered together in a market. The most important change in the retailing pattern that led to the boom in consumer spending has been the rise of organised retailing. The size of the organised retail industry was estimated at US\$ 4.2 billion during 2003 with an annual growth rate of 8.5 per cent. This space is expected to log a ten-fold growth from the present 2 per cent of the total retail industry to a significant 20 per cent by the end of the decade.

According to a report by global consulting firm AT Kearney, India takes the second place globally in the retail development index. Other international reports too affirm the AT Kearney ranking. According to a Knight Frank survey, India ranks fifth amongst the 30 emerging retail markets in the developing countries.

At present, the organised retail activity is concentrated mainly in the apparel, food & beverages and entertainment segments. The organised apparel segment is expected to grow at a steady 9.5 per cent per annum over the next three years, driven primarily by the large domestic brands such as Westside, Wills Lifestyle, Shoppers' Stop, Pantaloons, Ebony and Globus. Of the three, the food and beverages segment is likely to see a higher growth rate.

The food and beverages retail segment can broadly be classified into three segments: Coffee house chains, Fast food chains, Groceries

The food and beverages business is primarily driven by coffee house chains. The forerunners in the business, Barista and Café Coffee Day, today have a total of around 400 retail outlets across the country. In the fast food segment, all the global names such as McDonald's, Pizza Hut, Sub Way, Dominos et al have a foothold in the domestic market. The efficient delivery system and overall services at these outlets have enabled these firms to nurture a growing client base.

Additionally, the organised grocery segment has been witnessing significant activity in the southern markets in India.

Stores built on the format of Foodworld and Nilgiris in southern India have expanded the boundaries of grocery markets, which have so far been extremely localised.

Another notable trend is the development of integrated retail - entertainment centres or shopping malls. An increasing number of retailers are focusing on malls now as opposed to stand-alone developments. While the number of shopping malls has seen a massive surge in the recent past in the metros and their suburbs, the latest trend in this sector is the increasing focus on providing leisure activities such as multiplexes, facilities for kids' entertainment, eateries etc. within the mall premises.

These are enclosed, air-conditioned, multi-level malls of at least 100,000 sq ft. Critical to these malls is the concept of the anchor, the key outlet or store around which other outlets cluster.

The most popular Indian anchors include Shoppers' Stop, Globus, Pantaloon, Lifestyle and hypermarkets like Big Bazaar and Giant. Cinemas also often anchor malls. Driven by the lucrative tax breaks, the old singlescreen theatres are being divided into three-five smaller screens, as was done in the US, years ago. Gurgaon, adjoining New Delhi, has the highest concentration of malls in the country now, with the average size of its malls being around 200,000 sq ft and the anchors occupying 50,000-60,000 sq ft space. Newer malls are bigger, with some planned in the 500,000 sq ft to 1.1 million sq ft range.

A noticeable feature in this sector is the fact that investment in the retail real estate space continues to yield the highest returns as compared to the residential and office segments. Yields are in the range of 13-16 per cent annually. For example, the housing and retail financing major, HDFC, has achieved a net annual return of 15.43 per cent on its initial investment into the Shoppers' Stop, Pune. The space leased out by Adidas at New Delhi's Ansal Plaza has yielded an annual net return of 15.84 per cent to the investor.

Analisi

La struttura distributiva è dominata dai piccoli negozi di vicinato ma sta rapidamente evolvendo verso format occidentali.

Indian retailing is undergoing a slow but deep-rooted shift away from total reliance on countless small family-run stores towards larger, more formal retail outlets. Indian retailing is slowly but surely becoming more organized. Estimates for the total number of retail outlets vary wildly, from five million to anything over 100 million.

The EIU says that India has over five million retail outlets, but that around 96 percent of them are smaller than 500 square feet. But that is beginning to change:

- *Shopping malls Shopping malls are becoming increasingly common in large cities, and announced development plans project at least 150 new shopping malls by 2008. Even allowing for exaggeration in the number of projected new malls, it is likely that over the next three years consumers will see a great increase in the number of formal retail spaces where recognized brands and consumer credit will be available.*

- *Department stores There are around 100 department stores in India. The segment is growing much faster than overall retail – the number of stores has been growing by an annual 24 percent, and sales have grown at around 34 percent during 1999-2002.*

- *Supermarkets and hypermarkets Supermarkets have been taking an increasing share of general food and grocery trade over the last two decades; a recent trend is the introduction of very large discount-oriented stores, known in India as hypermarkets. These are typically of 50,000 square feet or greater, stocking around 20,000 products.*

Specialized retailers are also developing rapidly. These include medium-to-large format retailers in segments like consumer durables and white goods, books, music, lifestyle goods, household furnishings, furniture, DIY, and healthcare and beauty. Specialized consumer durables retailing is more developed in the southern states.

Manufacturers are increasingly developing retail outlets. The largest Indian PC maker for example, has over 200 retail outlets. In consumer white goods, which are typically sold in multi-branded outlets, foreign manufacturers are increasingly taking market share from Indian producers.

Fonte: Kpmg

Analisi

In India mancano ambienti adeguati ai consumi di lusso

<p><i>Level 1</i> Most premium retail destination: 5 Star Hotels. Major players ; Taj, Maurya Sheraton, Hyatt Group, Oberois and now Imperial, Delhi. Currently houses brands like Louis Vuitton, Chanel, Burberry Mont Blanc, Hugo Boss and Aigner. Pros: All facilities – exclusive, premium, valet parking. Cons: Limited space, limited reach & visual impact.</p> <p><i>Level 2</i> Luxury Retail – Current Operating Formats Stand alone premium malls or destinations: Santushti (Delhi) and Courtyard (Mumbai) Mostly houses Indian designers like Tarun Tahliyani, Ritu Kumar etc Pros: Many exclusive brands under one roof, right footfalls. Cons: Poor approach, limited parking, only designer wear</p>	<p><i>Level 3</i> Department stores within malls Lifestyle, Shoppers Stop, Pyramid, Westside, Ebony Keep merchandise related mainly to fashion. Some stock personal accessories, fragrances, home ware, kids ware, furniture (only Lifestyle) Pros: All Under One roof concept (in a limited way) , Favourite shopping destination of the Rich. Cons: Merchandise is not differentiated as premium or exclusive, mall ambience is a compromise on exclusivity.</p> <p><i>Level 4</i> Stand alone stores: Exclusive stores like Sehgal brothers, Heritage, Jewelers, Sony World, and Samsung Digital Attract all affluents. Only option available for shopping exclusive and premium products. Pros: All affluents shop here. Cons: Compromised ambience, inadequate parking, compromised adjacencies, no “luxury” feel . Atmosphere is a deterrent to purchase.</p>
--	---

Fonte: India Luxury Trends 2006 – An Insight into the Affluent Indian Lifestyle, The Knowledge Company, Technopak, 2006

Tab. 17.

India: previsioni demografiche al 2050

	2005	2050
Popolazione (migliaia)	1.103.371	1.592.704
Popolazione maschile (migliaia)	565.778	799.063
Popolazione femminile (migliaia)	537.593	793.641
Numero di maschi per 100 donne	105,2	100,7
Quota di popolazione di età 0-4 (%)	10,9	6,0
Quota di popolazione di età 5-14 (%)	21,2	12,3
Quota di popolazione di età 15-24 (%)	19,1	12,6
Quota di popolazione di età 60 ed oltre (%)	7,9	20,7
Quota di popolazione di età 65 ed oltre (%)	5,3	14,8
Quota di popolazione di età 80 ed oltre (%)	0,8	3,3
Quota di popolazione di di donne età 15-49 (%)	51,9	46,8
Età media (anni)	24,3	38,7
Densità della popolazione (per km quadrato)	336,0	485,0
	2005-2010	2045-2050
Variazione della popolazione per anno (migliaia)	15.984	4.994
Nascite per anno, entrambi i sessi (migliaia)	25.753	19.581
Morti per anno, entrambi i sessi (migliaia)	9.518	14.347
Percentuale di espansione demografica (%)	1,4	0,3
Tasso di natalità (per 1.000 abitanti)	22,5	12,4
Tasso di mortalità (per 1.000 abitanti)	8,3	9,1
Percentuale di fertilità totale (bambini per donna)	2,8	1,9
Tasso riproduttivo (per donna)	1,2	0,9
Percentuale di mortalità infantile (per 1.000 nascite)	59,7	24,5
Aspettativa di vita alla nascita, entrambi i sessi (anni)	64,9	75,9
Aspettativa di vita alla nascita, maschi (anni)	63,2	73,8
Aspettativa di vita alla nascita, donne (anni)	66,7	78,1

Fonte: UN World Population Prospects.

Tab. 18.

India ed Italia, confronto dei principali indicatori socio-economici

	India			Italia		
	2000	2004	2005	2000	2004	2005
Demografia						
Popolazione, totale	1,0 miliardi	1,1 miliardi	1,1 miliardi	57,7 milioni	57,6 milioni	57,5 milioni
Espansione demografica (annuale%)	1,7	1,4	1,4	0,1	-0,1	-0,2
Aspettativa di vita a nascita, totale (anni)	62,9	63,5		79,5	80	
Percentuale di fertilità, totale (nascite per donna)	3,1	2,9		1,2	1,3	
Percentuale di mortalità, infante (per 1.000 nati vivi)	68	61,6		4,6	4,2	
Percentuale di mortalità, sotto-5 (per 1.000)	94	85,2		5	4,6	
Salute						
Malnutrizione, peso per età (% di bambini sotto 5)	42,5					
Immunizzazione, morbillo (% di età di bambini 12-23 mesi)	56	56		73	84	
Diffusione HIV, totale (% di popolazione età 15-49)			0,9			0,5
Percentuale di completamento primaria, totale (% del gruppo di età di pertinenza)	75,4	88,5		100,3	101,3	
Iscrizione alla scuola, primaria (%) *	98,8	116,2		101,5	101,4	
Iscrizione alla scuola, secondaria (%)	47,9	53,5		92,8	99,1	
Iscrizione alla scuola, terziaria (%)	10,2	11,8		48,6	63,1	
Rapporto fra ragazze e ragazzi nelle scuole primarie e secondarie (%)	77,5	88,1			99,1	
Percentuale di alfabetismo, totale adulti (% di persone di 15 anni ed oltre)		61			98,4	
Ambiente						
Superficie (km quadrati)	3,3 milioni	3,3 milioni	3,3 milioni	301,3 migliaia	301,3 migliaia	301,3 migliaia
Aree forestali (km quadrati)	675,5 migliaia		677,0 migliaia	94.470		99.790
Terreni agricoli (% di superficie)	60,8			53,2		
Emissioni di CO2 (tonnellate metriche pro capite)	1,1			7,4		
Uso di energia (kg di petrolio equivalente pro capite)		86		2.995,2		
Energia importata (% dell'utilizzo di energia)		59		83,7		
Consumo di potere elettrico (kWh pro capite)	508,8			5.231,2		

* risultano iscritte più persone di quanti siano i bambini residenti in età scolare (cioè ci vanno tutti i bambini in età scolare più altri – adulti e non residenti)

segue ...

... segue tab. 18

	India			Italia		
	2000	2004	2005	2000	2004	2005
Economia						
Reddito diponibile lordo (\$ correnti)	457,6 miliardi	680,4 miliardi	793,0 miliardi	1.200 miliardi	1.500 miliardi	1.700 miliardi
Reddito diponibile lordo procapite (\$ correnti)	450	630	720	20.160	26.280	30.010
PIL (\$ correnti)	461,3 miliardi	694,7 miliardi	785,5 miliardi	1.100 miliardi	1.700 miliardi	1.700 miliardi
Crescita del PIL (var.% annua)	4	8,5	8,5	3	1,2	0
Inflazione, deflatore del PIL (var.% annua)	3,5	4,2	4,2	2,2	2,6	2,5
Agricoltura, valore aggiunto (% del PIL)	23,7	19,6	18,6	2,9	2,6	
Industria, valore aggiunto (% del PIL)	26,3	27,3	27,6	29	27,8	
Servizi, ecc. valore aggiunto (% del PIL)	50	53,2	53,8	68,1	69,6	
Esportazioni di beni e servizi (% di PIL)	13,2	19		28,3	26,6	
Importazioni di beni e servizi (% del PIL)	14,1	21		27,3	25,8	
Surplus/deficit di cassa (% del PIL)	-3,9	-3,6		-0,6		
Stato e mercati						
Tempo richiesto per avviare un'attività (giorni)		89	71		13	13
Capitalizzazione delle società quotate (% del PIL)	32,1	55,8	70,4	71,5	47,1	46,3
Spese militari (% del PIL)	3	2,9	2,9	2,1	2	1,8
Abbonati alla telefonia mobile e fissa (per 1.000 persone)	35,4	84,5		1.203,0	1.540,8	
Utenti Internet (per 1.000 persone)	5,4	32,4		228,8	501,4	
Esportazioni ad alta tecnologia (% delle esportazioni di beni)	5	4,9		9,2	7,7	
Collegamenti globali						
Scambio di beni e servizi (% del PIL)	20,4	24,9	28,2	44,6	42,3	43,3
Investimenti diretti esteri, flussi netti (\$ correnti)	3,6 miliardi	5,3 miliardi		13,2 miliardi	16,8 miliardi	
Rimesse dei lavoratori all'estero (\$ correnti)	95,6 miliardi	115,2 miliardi		1,9 miliardi	2,2 miliardi	2,4 miliardi

Fonte: World Bank, World Development Indicators database, April 2006.

Tab. 19.

Confronto fra i principali indicatori socio-economici di India ed Italia

Indicatori	India		Italia	
	Valore	Anno	Valore	Anno
Popolazione al di sotto di 1\$ (PPP) di consumi al giorno, percentuale	36,0	1999		
Popolazione sotto linea di povertà, totale, percentuale	28,6	1999		
Popolazione sotto linea di povertà, urbana, percentuale	24,7	1999		
Popolazione sotto linea di povertà, rurale, percentuale	30,2	1999		
Indice di povertà	8,6	1999		
Quota del quintile più povero in termini di reddito nazionale o di consumo (%)	8,9	1999	6,5	2000
Bambini sotto i 5 anni con un peso moderatamente o decisamente inferiore al normale, percentuale	48,5	1999		
Bambini sotto i 5 anni con un peso decisamente inferiore al normale, percentuale	18,3	1999		
Popolazione denutrita, percentuale	20,0	2002		
Popolazione denutrita, numero di persone	2,1	2002		
Tasso di iscrizione nell'istruzione primaria, ambo i sessi	89,7	2004	98,8	2004
Tasso di iscrizione nell'istruzione primaria, ragazze	87,0	2004	98,7	2004
Tasso di iscrizione nell'istruzione primaria, ragazzi	92,2	2004	99,0	2004
Percentuale di alunni che finiscono la scuola (5° grado), ambo i sessi	78,9	2003	96,5	2001
Percentuale di alunni che finiscono la scuola(5° grado), ragazzi	81,2	2003	96,0	2001
Percentuale di alunni che finiscono la scuola(5° grado), ragazze	76,3	2003	97,0	2001
Percentuale di completamento scuola primaria, ambo i sessi	88,5	2004	101,3	2004
Percentuale di completamento scuola primaria, ragazzi	92,9	2004	101,5	2004
Percentuale di completamento scuola primaria, ragazze	83,9	2004	101,2	2004
Alfabetismo tasso di 15-24 anni vecchi ambo i sessi, percentuale	76,4	2004	99,8	2004
Alfabetismo tasso per donne di 15-24 anni, percentuale	67,7	2004	99,8	2004
Alfabetismo tasso per uomini di 15-24 anni, percentuale	84,2	2004	99,8	2004
Parità fra i sessi nell'iscrizione di livello primario	0,9	2004	1,0	2004
Parità fra i sessi nell'iscrizione di livello secondario	0,8	2004	1,0	2004
Parità fra i sessi nell'iscrizione di livello terziario	0,7	2004	1,3	2004
Rapporto di alfabetismo fra donne ed uomini di 15-24 anni	0,8	2004	1,0	2004
Quota di donne occupate nel settore non-agricolo	17,3	2004	41,3	2004
Quota dell donne in parlamento, percentuale	8,3	2006	11,5	2006

Numero totale di posti in parlamento	545	2006	616	2006
Numero donne in parlamento	45	2006	71	2006
Bambini sotto i cinque anni: tasso di mortalità per 1.000 nati vivi	85,0	2004	5,0	2004
Percentuale di mortalità infantile (0-1 anno) per 1.000 nati vivi	62,0	2004	4,0	2004
Bambini di 1 anno immunizzati contro il morbillo, percentuale	56,0	2004	84,0	2004
Rapporto di mortalità materna per 100.000 nati vivi	540,0	2000	5,0	2000

segue ...

... segue Tab. 19

Indicatori	India		Italia	
	Valore	Anno	Valore	Anno
Nascite assistite da personale sanitario specializzato, percentuale	42,5	2000		
Persone che vivono con HIV, 15-49 anni, percentuale	0,9	2005	0,5	2005
Morti di AIDS			3.000	2005
Uso del preservativo ad uso contraccettivo fra le donne attualmente sposate di 15-49 anni, percentuale	6,4	1999		
Uso di preservativo per sesso ad alto rischio fra gli uomini di 15-24 anni, percentuale	59,0	2001		
Uso di preservativo per sesso ad alto rischio, fra le donne di 15-24 anni, percentuale	51,0	2001		
Uomini di 15-24 anni che sanno che una persona può proteggersi dall'infezione di HIV usando il preservativo, percentuale	63,0	2001		
Uomini di 15-24 anni con ua conoscenza corretta di HIV/AIDS, percentuale	17,0	2000		
Donne di 15-24 anni con ua conoscenza corretta di HIV/AIDS, percentuale	21,0	2000		
Uso di metodi contraccettivi fra donne attualmente sposate di 15-49 anni, percentuale	48,2	1999		
Uso di metodi moderni di contraccezione fra donne attualmente sposate di 15-49 anni, percentuale	42,8	1999		
Uso del preservativo fra donne attualmente sposate di 15-49 anni, percentuale	3,1	1999		
Frequenza della tubercolosi per 100.000 abitanti	312,0	2004	6,0	2004
Frequenza di morte per tubercolosi per 100.000 abitanti	30,3	2004	0,8	2004
Superficie coperta da foresta, percentuale	22,8	2005	33,9	2005
Aree protette, Km. quadrati	188.629	2005	57.244	2005
Uso di energia (Kg di petrolio equivalente) per \$1.000 (PPP) PIL	191,0	2003	123,0	2003
Emissioni di diossido di carbonio (CO2), tonnellate metriche di CO2 procapite	11.913	2003	77.001	2003
Emissioni di diossido di carbonio (CO2), migliaia di tonnellate metriche di CO2 (CDIAC)	1.275.608	2003	446.302	2003
Il consumo di CFCs in tonnellate metriche	2.241,6	2004		
Quota di popolazione che beve acqua potabile, totale	86,0	2004		
Quota di popolazione che beve acqua potabile, urbano	95,0	2004		
Quota di popolazione che beve acqua potabile, rurale	83,0	2004		
Quota della popolazione che usa servizi igienici, totale	33,0	2004		

segue ...

... segue Tab. 19

Indicatori	India		Italia	
	Valore	Anno	Valore	Anno
Quota della popolazione che usa servizi igienici, urbano	59,0	2004		
Quota della popolazione che usa servizi igienici, rurale	22,0	2004		
Quota della popolazione delle aree urbane che vive negli slums	55,5	2001		
Popolazione delle aree urbane che vive negli slums	158.418.272	2001		
Quota di disoccupazione giovanile nella fascia tra 15-24 anni, ambo i sessi	10,1	2000	23,5	2004
Quota di disoccupazione giovanile nella fascia tra 15-24 anni, donne	10,2	2000	27,2	2004
Quota di disoccupazione giovanile nella fascia tra 15-24 anni, uomini	10,1	2000	20,7	2004
Rapporto fra la percentuale di disoccupazione giovanile e disoccupazione adulta, ambo i sessi	3,9	2000	3,6	2004
Rapporto fra la percentuale di disoccupazione giovanile e disoccupazione adulta, donne	4,3	2000	3,1	2004
Rapporto fra la percentuale di disoccupazione giovanile e disoccupazione adulta, uomini	3,7	2000	4,1	2004
Quota di disoccupazione giovanile sulla disoccupazione totale, ambo i sessi disoccupati	52,4	2000	26,2	2004
Quota di disoccupazione giovanile sulla disoccupazione totale, donne	54,6	2000	25,1	2004
Quota di disoccupazione giovanile sulla disoccupazione totale, uomini	51,6	2000	27,5	2004
Quota di disoccupazione giovanile sulla popolazione giovanile, ambo i sessi	4,7	2000	8,4	2004
Quota di disoccupazione giovanile sulla popolazione giovanile, donne	2,8	2000	8,6	2004
Quota di disoccupazione giovanile sulla popolazione giovanile, uomini	6,4	2000	8,1	2004
Linee telefoniche ed abbonati ai cellulari per 100 abitanti	8,4	2004	152,9	2004
Linee telefoniche ed abbonati ai cellulari	91.260.00	2004	88.707.000	2004
Utenti di Internet per 100 abitanti	3,2	2004	49,8	2004
Utenti di Internet	35.000.000	2004	28.870.000	2004
Computer per 100 abitanti	1,2	2004	31,3	2004
Numero computer	13.030.000	2004	18.150.000	2004

Fonte: ONU.

1.3. Rating

Tutte le principali agenzie di rating sono concordi nella valutazione del sistema indiano e nell'attribuzione di un giudizio che denota per il sistema Paese un basso livello di rischiosità.

I giudizi espressi dalle agenzie di rating forniscono, dunque, un supporto di massima, una sorta di disco verde, agli investitori che intendessero impegnarsi in India.

D'altra parte queste agenzie non fanno altro che raccogliere ed analizzare i dati e le opinioni sul sistema Paese; dati e opinioni che, come si è evidenziato nella prima parte, risultano oggettivamente positivi pur con le riserve del caso.

In particolare Standard & Poor's evidenzia:

- le forti prospettive economiche dell'India,
- la bilancia valutaria positiva sostenuta dagli ingenti flussi di capitali esteri che fanno lievitare le riserve valutarie, le quali mettono al riparo il Paese da improvvisi mutamenti nella fiducia degli investitori,
- la gestione prudente del debito estero.

Standard & Poor's rileva, inoltre, che il deficit nella bilancia dei pagamenti corrente non dovrebbe inficiare questi elementi positivi, così come la situazione fiscale, debole ma in via di miglioramento, potrà consentire al Governo di ridurre il debito pubblico ed il deficit fra entrate e spese.

Secondo Moody's il sistema finanziario indiano necessita di notevoli riforme al fine di soddisfare la crescente richiesta di credito. In particolare sarebbero necessari maggiori strumenti per sviluppare il mercato obbligazionario delle imprese.

Fitch si attende un'ulteriore crescita del PIL ed evidenzia una previsione di riduzione del deficit della bilancia dei pagamenti e del deficit pubblico.

La flessione dei prezzi del petrolio ridurrà il peso delle importazioni e migliorerà la bilancia commerciale.

Il consensus realizzato nel febbraio 2007 dalla rivista *The Economist* ha attribuito all'India un rischio Paese pari a BBB, così come per il rischio valuta, il rischio politico e il rischio della struttura economica; solo il rischio legato al sistema bancario si ferma a BB.

Analisi

Agenzia	Rating/Outlook	Motivazione
Standard & Poor's gen. 2007	Sovereign credit rating BBB-/A-3 (investment grade)	<p>The upgrade to 'investment grade' reflected India's strong economic prospects, external balance sheet as also its deep capital market, which supports a weak but improving fiscal position.</p> <p>India's economic prospects remain strong and are rising gradually, with PIL (gross domestic product) trend growth likely to average more than 7.5 per cent in the medium term.</p> <p>Besides, with a strong external balance-sheet on account of accumulation of foreign exchange reserves and prudent debt management, India's reserves position provided a buffer from changes in external and domestic investor confidence. Despite the current account deficits, these strengths were likely to continue, mainly on the expectation of strong capital inflows and the latest upgrade also reflected an improving fiscal position. India had a well-functioning bond market, specially when compared with its rated peers and income group, providing long-term financing for government deficits.</p> <p>The Central Government's budget deficit for the current fiscal appeared to be on track to achieve the target of 3.8 per cent of the country's PIL on the strength of high revenue collections. Also, the secular decline in general deficits in the medium term was likely to continue on account of tax reforms and improved administration and implementation of fiscal responsibility laws across 23 out of 29 States.</p> <p>The India ratings remained hamstrung by the country's weak fiscal profile, especially the government's high debt burden and deficit.</p>
Moody's gen. 2007	Foreign and domestic currency ratings Country bonds: Baa (investment grade) Notes bank deposits: Ba (speculative grade)	<p>India needs to reform markets to meet rising credit demand. Consequently, notwithstanding current concerns about excessive credit growth and inflationary pressures, the maintenance of high rates of economic growth over the long term may require further financial market reforms to expand the Fontes and availability of credit.</p> <p>Banks may not keep up with growth in demand for credit bank credit dominates corporate debt funding. Banks account for 90% of financial-sector assets. In India, many of the components for a corporate debt market already exist, including a developed credit rating industry and a reasonably liquid government-debt yield curve. The government has developed a sufficiently liquid local government securities market to meet its funding needs. A well-developed sovereign debt market is generally regarded as a precursor to an efficient corporate debt market.</p>
Fitch dec. 2006	Long-Term Issuer Default Ratings BBB-/Stable	<p>Fitch expects PIL growth to exceed 8% for the fourth consecutive year, and Fitch has revised downward forecasts for both the current account and general government deficits this year.</p> <p>After an early run-up in the central government deficit in the fiscal year beginning April 2006, recent outturns are more in keeping with the annual target of 3.8% of PIL. Lower oil prices will reduce the import bill and curtail off-budget support to oil companies that are compensated for the limited pass-through of higher international oil prices.</p>

Fonti: varie.

Tab. 20.

Indicatori del rischio Paese per l'India, graduatoria rispetto ai Paesi asiatici

Indicators	Rank		Rank		Rank	
	2007	(max 21)	2006	(max 21)	2000	(max 21)
PIL a valori correnti (Miliardi di dollari)	1.026,0	3	897,0	3	461,3	4
PIL procapite (Miliardi di dollari)	898	20	798	20	453	19
PIL in termini reali (variazione %)	8,0	3	8,5	3	4,4	14
Passività correnti/PIL (%) (livello dei prestiti problematici come quota del PIL)	19,9	16	18,2	16	22,3	10
Avanzo fiscale (Deficit) (% del PIL)	(6,6)	20	(6,9)	20	(9,6)	21
Indebitamento netto statale/PIL (%)	82,1	3	82,7	3	71,2	5
Bilancia corrente dei pagamenti/PIL (%)	(1,6)	15	(1,7)	16	5,0	6
fabbisogno finanziario lordo esterno/riserve utilizzabili + conto delle entrate correnti (%)	69,9	14	69,4	14	62,4	14
Investimenti diretti esteri/PIL (%)	2,2	7	2,2	9	1,3	12
Indebitamento lordo esterno del settore pubblico / conto delle entrate correnti (%)	18,4	12	22,5	12	57,2	8
Indebitamento esterno netto / conto delle entrate correnti (%)	(21,2)	14	(21,9)	15	49,4	11
Spesa per interessi pagati dalla Stato/Entrate (%)	25,0	3	27,4	3	32,9	3
Entrate dello Stato/PIL (%)	20,7	14	20,2	14	18,0	13
Credito interno al settore privato ed alle imprese pubbliche non finanziarie /PIL (%)	49,7	16	45,4	15	29,8	16

Fonte: Standard & Poor's.

1.4. Clima economico e sociale

A livello internazionale vengono definite delle graduatorie che definiscono i posizionamenti relativi dei diversi Paesi sulla base di diversi indicatori.

L'**Index of Economic Freedom**, realizzato da più di dieci anni da The Wall Street Journal in collaborazione con The Heritage Foundation, fornisce una valutazione sul grado di libertà economica di 161 Paesi.

L'India si posiziona al 104° posto (al 19° su 30 a livello asiatico) contro il 119° della Cina ed il 60° dell'Italia e mostra un tendenziale miglioramento.

L'**indice di Competitività**, realizzato dal World Economic Forum in collaborazione con un centinaio di istituti ed opinion leader dei Paesi oggetto di indagine, posiziona i Paesi sulla base di novanta indicatori economici derivanti da dati pubblici e dalle opinioni espresse da un panel di operatori economici.

Le variabili sono suddivisi in diverse aree: istituzioni, infrastrutture, macroeconomia, salute ed istruzione primaria, istruzione superiore e formazione, efficienza del mercato, situazione tecnologica, clima del business, e innovazione. Ogni area contribuisce all'indice generale sulla base di un proprio peso specifico.

L'India si posiziona al 43° posto a ridosso dell'Italia e del primo terzo dei paesi più competitivi a livello internazionale.

I due indici evidenziano bene le caratteristiche dello sviluppo indiano: forti dinamiche economiche a fronte di un sistema Paese ancora in evoluzione verso standard "occidentali".

Analisi

India's **economy** is 55.6 percent free, according to our 2007 assessment, which makes it the world's 104th freest economy. Its overall score is 3.3 percentage points higher than last year, partially reflecting new methodological detail. India is ranked 19th out of 30 countries in the Asia–Pacific region, and its overall score is lower than the regional average.

India enjoys **strong fiscal** freedom, freedom from **government**, and **monetary** freedom. **The top individual and corporate income tax rates are moderate, and overall tax revenue is not excessive as a percentage of PIL. Government expenditure is relatively low** as well, although a significant amount of total tax revenue comes from state-owned businesses. **Inflation is fairly low**, but government price controls hinder market forces.

India could improve in several areas, including business freedom, trade freedom, financial freedom, investment freedom, and freedom from **corruption**. The average **tariff rate is high**, and the government imposes **severe non-tariff barriers. Foreign investment is overly regulated**, and the judicial system is erratic and clogged by a significant backlog of cases. Though the country has a large financial sector, the government interferes extensively with foreign capital.

Background:

India is the world's most populous democracy. Though one of the oldest civilizations in existence, it has been a nation only since the end of British colonial rule in 1947. India's fast-growing population of 1.1 billion people offers a potential human capital advantage, but a tradition of protectionism and a large public sector are heavy burdens. Nevertheless, the private sector is vibrant and diversified, and 2006 saw strong economic growth, mostly due to residual benefits earned from past reforms. Historically, services and manufacturing have driven economic gains, but the majority of Indians still work in agriculture.

Fonte: Index of economic freedom.

Analisi

Business Freedom - 49.6%

Starting a business takes an average of 35 days, compared to the world average of 48 days. Obtaining a business license and closing a business can be very difficult. All businesses must contend with extensive federal and state regulation as well as an infamously slow bureaucracy. The overall freedom to start, operate, and close a business is significantly restricted by the national regulatory environment.

Trade Freedom - 51.2%

India's weighted average tariff rate was 14.4 percent in 2005. Non-tariff barriers include excessive bureaucracy, restrictive licensing requirements, export subsidies, import taxes, onerous standards and certifications on many goods, discriminatory sanitary and phytosanitary measures, problematic enforcement of intellectual property rights, and a negative import list that bans or restricts many goods. Consequently, an additional 20 percent is deducted from India's trade freedom score to account for these extensive non-tariff barriers.

Fiscal Freedom - 84.8%

India's tax rates are moderate. Both the top income tax rate and the top corporate tax rate are 33 percent (a top rate of 30 percent plus a 10 percent surcharge). Other taxes include a dividend tax, a property tax, and a tax on insurance contracts. In the most recent year, overall tax revenue as a percentage of PIL was 10.2 percent.

Freedom from Government - 89.0%

Total government expenditures in India, including consumption and transfer payments, are low. In the most recent year, government spending equaled 16.3 percent of PIL, and the government received 14.3 percent of its total revenues from state-owned enterprises and government ownership of property—an extraordinarily high percentage relative to other countries.

Monetary Freedom - 77.2%

Inflation in India is moderate, averaging 4.1 percent between 2003 and 2005. Relatively unstable prices explain most of the monetary freedom score. The government subsidizes agricultural, gas, and kerosene production and (under the Essential Commodities Act of 1955) applies price controls at three levels (factory, wholesale, and retail) on "essential" commodities, electricity, some petroleum products and certain types of coal, and pharmaceuticals. Consequently, an additional 10 percent is deducted from India's monetary freedom score to account for these policies.

Investment Freedom - 40.0%

India controls foreign investment with limits on equity and voting rights and mandatory government approvals. Highly complex rules and laws limit FDI and, in some sectors, even prohibit it. Rules established in 2005 maintain restrictions on most existing joint ventures but allow new ones to negotiate their own terms on a commercial basis. Central bank approval is required for residents to open foreign currency accounts, either domestically or abroad, which are subject to significant restrictions. Non-residents may hold conditional foreign exchange and domestic currency accounts. Capital transactions and some credit operations are subject to certain restrictions and requirements.

Financial Freedom - 30.0%

India's financial system, the largest in South Asia, is characterized by heavy government involvement. India's 27 state-owned banks control about 70 percent of banking loans and deposits. In addition, the government owns nearly all of approximately 600 rural and cooperative banks; many national, state, and local development banks; financial institutions; and even venture capital funds. Banks are required to extend a specified percent of their loans to "priority" borrowers. Foreign investors face restrictions on ownership of Indian banks and insurance companies. While the insurance sector has been partially liberalized, the five state-owned insurers dominate the market. Capital markets are widespread, but foreign participation faces some restrictions.

Property Rights - 50.0%

Protection of property rights is applied unevenly in India. Because of large backlogs, it takes several years for the courts to reach decisions. Foreign corporations often resort to international arbitration to bypass the court system. Protection of property for local investors, particularly the smallest ones, is weak.

Freedom from Corruption - 29.0%

Corruption is perceived as widespread. India ranks 88th out of 158 countries in Transparency International's Corruption Perceptions Index for 2005.

Labor Freedom - 55.1%

The labor market operates under restrictive employment regulations that hinder employment and productivity growth. The non-salary cost of employing a worker is moderate, but dismissing a redundant employee is costly. The rigid labor code impedes job creation and keeps the majority of the work force in the informal economy, which is estimated to employ about 90 percent of workers

Fonte: Index of economic freedom.

Tab. 21.

Global Competitiveness Index (GCI) 2005 e 2006

Paese	2005 Rank	2006 Rank	2006 Punteggio
Switzerland	4	1	5,81
Finland	2	2	5,76
Sweden	7	3	5,74
Denmark	3	4	5,70
Singapore	5	5	5,63
United States	1	6	5,61
Japan	10	7	5,60
Germany	6	8	5,58
.....			
Italy	38	42	4,46
India	45	43	4,44
.....			
China	48	54	4,24
.....			
Angola		125	2,50

Fonte: WEF.

1.5. Ricchezza e lusso

1.5.1. Analisi

Sono disponibili diverse analisi che cercano di delimitare la fascia dei consumatori indiani del lusso soprattutto in funzione del fatto che il Paese sta sperimentando elevati livelli di crescita nei consumi di prodotti di alta gamma e ciò richiama tutti i *brand* più importanti a livello internazionale.

Già la difficoltà di definire in modo oggettivo delle categorie sociali rende sfumato il concetto di “ricco” e, di conseguenza, rende ardua una loro valutazione numerica, soprattutto se si considera che i numeri dell’universo di riferimento sono enormi. Va anche detto che il concetto di “ricco”, in un Paese che evidenzia un reddito procapite decisamente basso, può risultare fuorviante in un’ottica occidentale.

Si consideri che attualmente una famiglia della *upper middle class* può contare su un reddito annuo attorno a 1,2 milioni di rupie (21 mila euro al cambio 2006 che a parità di potere di acquisto si aggira sui 100 mila euro).

La natura in parte sociologica dei concetti e delle definizioni utilizzate provoca, inoltre, una certa sovrapposizione delle diverse classi, soprattutto nella regione di confine fra ricchi e *upper middle class*.

Prima fascia di ricchezza: top

Secondo il Consiglio nazionale indiano per le ricerche economiche applicate, i **nuclei familiari con patrimoni milionari** (in dollari) erano 20 mila quattro anni fa, 50 mila nel 2005 ed entro il 2010 saranno 140 mila.

Il dato risulta sufficientemente in linea con le stime di Capgemini & Merrill Lynch, che nel paper Asia-Pacific Wealth Report del 2006 stima in 83.000 la “HNWI populations” cioè gli “high net worth individuals” (**individui ad elevata ricchezza netta**).

Si tratta, evidentemente, della fascia numericamente ristretta dei super-ricchi.

Seconda fascia di ricchezza: ricchi

Decisamente più ampia la definizione di “ricco” assunta da The Knowledge Company - Technopak che, nel 2006 (Tab. 24), li stima in 28 milioni (limitatamente agli abitanti dei 21 centri urbani: Ludhiana, Gurgaon, Lucknow, Delhi, Jaipur, Ahmedabad, Surat, Kanpur, Varanasi, Patna, Nagpur, Pune, Mumbai, Kochi, Bangalore, Chennai, Coimbatore, Hyderabad, Kolkatta, Bhubanshwar, Chandigarh) con la fascia “luxury consumer” che si attesta sul milione di individui, seguita dalla fascia dei molto ricchi/benestanti (6/7 milioni di individui).

Il dato dei 28 milioni può essere considerato congruente se si fa riferimento a recenti rielaborazioni dell'analisi¹ del Consiglio Nazionale Indiano per le Ricerche Economiche Applicate che stimano in 5,2 milioni le famiglie ricche per un totale di 30 milioni di individui, residenti per oltre due terzi in area urbana e per la parte rimanente in area rurale.

Secondo The Knowledge Company - Technopak il profilo del consumatore indiano del lusso è il seguente:

- risiede principalmente nelle aree urbane
- la famiglia ha un reddito disponibile superiore a 8/900.000 rupie annue (15.000 euro)
- acquista prevalentemente automobili di classe D/E come Honda Accord o Skoda Octavia
- risiede in località "posh", esclusive
- il capofamiglia è maschio di 36-37 anni sposato con figli e con una propria attività
- nel 42% dei casi vive in famiglie allargate o con i genitori
- le mogli sono casalinghe nel 65% dei casi
- la maggior parte hanno una specializzazione post laurea
- il 53% fa viaggi all'estero ed il 44% vi si reca per vacanze almeno una volta all'anno.

Con riferimento alla fascia dei nuovi ricchi The Knowledge Company – Technopak stima che circa 1.6 milioni di famiglie guadagnino più di 4.500.000 rupie annue (circa 80.000 euro) all'anno e spendano circa 400.000 rupie annue (7.000 euro) all'anno in beni e servizi di lusso (a fronte di 1.310.000 rupie annue - 23.000 euro - spese in media da una famiglia ricca statunitense nel 2004).

I consumatori indiani del lusso si concentrano soprattutto a Delhi, Mumbai e Bangalore, ma anche nelle città relativamente più piccole come Nagpur, Ludhiana, Jalandhar, Chennai, Chandigarh, Hyderabad, Pune e Kochi.

Terza fascia di ricchezza: classe media

Diverso è il discorso per quanto riguarda la **fascia della middle class**. Si stima che nel 2010 saranno 89 milioni le famiglie (500 milioni gli indiani) che potranno contare su un reddito annuo fra i 4.400 dollari ed i 21.800 dollari.

¹ La ricerca originaria fa riferimento al 1995/1996, tutti i dati che fanno riferimento ad anni successivi sono frutto di estrapolazioni. I dati di questa ricerca, più o meno rielaborati, vengono ancora utilizzati e citati nelle presentazioni degli organismi pubblici indiani e nei report di operatori privati.

Si tratta di dati da prendere con beneficio di inventario in quanto si evidenzia come la classe dei "rich" che, nel frattempo è stata ribattezzata "very rich", inizi a partire da un controvalore attualizzato pari a 6.500 euro annui (poco più di 30.000 euro a parità di potere d'acquisto) vale a dire un terzo del reddito attribuibile alla upper middle class.

È questa la fascia che si sta orientando verso modelli di vita e di consumo occidentali. Si deve, però, considerare che la *middle class* risulta molto meno concentrata nei grandi centri di quanto non sia la classe superiore.

Un recente report di Kpmg rileva che lo stile di consumo degli indiani è caratterizzato da una maggior attenzione per le spese al di fuori della casa (prodotti di immagine, ristoranti, intrattenimento, viaggi) piuttosto che dai prodotti di consumo personale e domestici la cui crescita risulta più moderata.

Delhi

Una recente indagine (2004) del Centre for the Study of Developing Societies evidenzia che a Delhi il 34% dei residenti è povero (28%) o molto povero (8%) mentre il 18% (pari a circa 1,8 milioni di persone) è ricco (12%, circa 1,2 milioni di persone) o molto ricco (6% circa 600 mila persone). La fascia intermedia (48%) appartiene alla middle class, di cui il 28% alla upper middle class.

I ricchi a Delhi sono quelli che hanno almeno due dei seguenti prodotti: automobile, condizionatore, computer e telefono.

Le persone molto ricche sono quelle che hanno due o più automobili o due o più condizionatori.

Secondo la stessa indagine si può notare come esistano differenze all'interno del sistema delle caste: i *Punjabis* a Delhi sono i più ricchi, gli *Jats* e gli *OBCs* appartengono prevalentemente alla middle class, i *Dalits* sono i più poveri (solo il 4% dei *Dalits* sono ricchi).

Gli abbonati alla telefonia cellulare e gli utenti connessi ad internet stanno crescendo a ritmi molto sostenuti. Nel periodo aprile-agosto 2006 le nuove connessioni alla telefonia cellulare sono aumentate del 120% mentre quelle alla telefonia fissa sono aumentate del 70%.

A Delhi gli abbonati alla telefonia cellulare raggiungono il 60% della popolazione contro una media nazionale attorno al 10%.

In Italia il numero di abbonamenti alla telefonia supera il numero dei residenti e la penetrazione di internet presso le famiglie è circa cinque volte superiore a quella indiana.

1.5.2. Allegato statistico

Tab. 22.

Segmentazione della popolazione urbana indiana (circa 280 milioni di persone)

Segmentazione	Numero di persone (milioni)
---------------	-----------------------------

Rich	28
<i>Luxury Consumers</i>	1
<i>Very Affluent</i>	6-7
<i>Mid Affluent</i>	9-10
<i>Mass Affluent</i>	11-12
Middle Class	112
<i>Upper Middle Class</i>	40
<i>Upgraders</i>	72
Bottom	140

Fonte: India Luxury Trends 2006 – An Insight into the Affluent Indian Lifestyle, The Knowledge Company, Technopak, 2006

Tab. 23.

Suddivisione delle famiglie per classi di reddito, 1998/1999

Classi di reddito	India		Centri urbani		Aree rurali	
	Numero di famiglie ('000)	%	Numero di famiglie ('000)	%	Numero di famiglie ('000)	%
Basso (fino a 35.000 rupie, circa 600 €)	68.183	39,7	9.311	19,0	58.872	47,9
Medio Basso (da 35.000 rupie a 70.000)	59.364	34,5	16.580	33,8	42.784	34,8
Medio (da 70.000 rupie a 105.000)	23.880	13,9	11.094	22,6	12.786	10,4
Medio Alto (da 105.000 rupie a 140.000)	10.693	6,2	5.972	12,2	4.722	3,8
Alto (oltre 140.000 rupie, circa 25.000 €)	9.799	5,7	6.154	12,5	3.646	3,0
Totale famiglie	171.920	100,0	49111	100,0	122.809	100,0

Fonte: National Council of Applied Economic Research (NCAER)

Tab. 24.

India: suddivisione delle famiglie per tipologie di consumo, 1995/1996

Classificazione	Numero di famiglie (in milioni)			Popolazione (in milioni)	
	Urbane	Rurali	Totale		
Destitutes (< 16.000 rupie all'anno, circa 500 dollari)		5,3	27,7	33,0	190
Aspirants (16.000 – 22.000)		7,1	36,9	44,0	254
Climbers (22.000 – 45.000)		16,8	37,3	54,1	312
Consumers* (45.000 – 215.000)		16,6	15,9	32,5	186
The rich (> 215.000 rupie all'anno (6.700 dollari al cambio 1995))		0,8	0,4	1,2	7
Totale		46,6	118,2	164,8	949

*La classe dei "consumers" in genere possiede un televisore, un radioregistratore, una pentola a pressione, un condizionatore, una bicicletta, un orologio da polso. Due terzi dei "consumers" possiede uno scooter, un frullatore, una macchina da cucire, meno di metà possiede un frigorifero.

Fonte: National Council of Applied Economic Research (NCAER)

Tab. 25.

India: suddivisione delle famiglie per tipologie di consumo 2006/2007

Classificazione	Classi di reddito attualizzate in euro		Famiglie (milioni)	Individui (milioni)
Destitutes	< 480€ annui		16,5	95
Aspirants	da 480	a 660	20,0	117
Climbers	da 660	a 1.350	81,7	472
Consumers	da 1.350	a 6.500	75,5	432
The rich	> 6.500€ annui*		5,2	30
Total			198,9	1.146

* Fra il 1995 ed il 2006 la rupia si è rivalutata sia sul dollaro che, a partire dalla sua introduzione, sull'euro.

Fonte: elaborazioni IICCI su dati National Council of Applied Economic Research (NCAER)

Analisi

La zona nord dell'India è quella che offre le maggiori opportunità dal punto di vista commerciale. In particolare a Delhi larghe fasce di consumatori sono orientate a frequentare i centri commerciali del lusso.

The Knowledge Company, Technopak opinion

The North, which accounts for 31 per cent of all spending on premium products in the country, is the biggest market for luxury, followed closely by the West, and Delhi is the biggest market in the northern region. The elite and super-affluent in smaller towns prefer to come and purchase their luxury indulgences here."

In fact, 2 million Delhiites come under the socio-economic classification 'A' and have the power to purchase the highest end products. The well-travelled Delhiite, who is used to the luxury of these premium buys, now wants them all at his or her doorstep.

South Delhi has huge potential. Luxury brands have fared rather well in Delhi so far and are looking at more options.

They are not looking at short-term profits but at establishing long-term markets. As compared to other cities like Mumbai and Bangalore, Delhiites not only have the money but also like to spend and show off."

This has led to the demand to create an exclusive retail destination for luxury products, but promoters have decided on creating multiple destinations rather than one "high street".

"World over, luxury retailers prefer to be in environments that are exclusive, but it would be difficult to create exclusive shopping streets in India, so luxury malls are the next best option."

Analisi

Auto di lusso

Si stima che le vendite di auto di lusso in India (BMW, Mercedes-Benz, Lexus, Audi, ecc...) abbiano raggiunto, nel 2005, le 5.400 unità (erano 3.000 nel 2003) su un totale di 882 mila auto vendute, con la previsione di raggiungere le 10 mila entro il 2012.

La sola BMW prevede di raggiungere, nel 2006, le mille automobili vendute contro le 257 dell'anno precedente (anche in funzione dell'avvio del nuovo stabilimento indiano).

DaimlerChrysler ha venduto 2.018 auto nel 2005 tramite i suoi 15 autosaloni.

Audi ha venduto 105 auto nel 2005 e Lamborghini ne ha vendute una decina nel 2006.

Le vendite di auto di lusso si concentrano soprattutto a Delhi e Mumbai.

Fonte: rassegna stampa.

Mercedes	immatricolazioni 2005 Italia	immatricolazioni 2006 Italia
Classe A	28.147	26.266
Classe C	13.993	9.459
Classe E	10.427	9.550
Classe M	3.684	8.364
Classe CLS	1.854	2.587
Classe S	661	2.174
Classe SL	586	569

Fonte: UNRAE

Analisi

Mercedes

DaimlerChrysler has sold 2,019 units in India and the Indian subcontinent in January-December 2005, and crossed the 2,000 units mark for the first time in its 10-year-old history in the country.

The company sold 1,963 cars in 2004. Of the 2,019 units sold in 2005, 1,924 were sold in India and 95 in Sri Lanka and Bangladesh. The tsunami took its toll and sales in Sri Lanka went down in 2005.

During this period, the company also netted the highest sales for the Mercedes-Benz S-Class, E-Class and C-Class cars in India.

DaimlerChrysler sold 829 units of the C-Class, which costs about Rs 25 lakh, and 825 units of the E-Class that costs Rs 38-40 lakh. The company also raked in sales of 144 S-Class units that are priced at Rs 60 lakh.

Apart from these models that are assembled in the Pune plant, DaimlerChrysler India also sold 117 cars through the imported route as completely built units.

These models, like the Mercedes-Benz S-Class (500-L), the M-Class and popular models like the SLK-Class and the CLS-Class, cost anything between Rs 40 lakh and Rs 90 lakh.

In Italia i prezzi dei vari modelli (fonte Quattroruote) sono:

S-Class da 82.491€ a 216.501€

SLK-Class da 39.721€ a 81.901€

CLS-Class da 63.427€ a 125.035€

Fonte: TIMES NEWS NETWORK.

Tab. 26.

India: abbonamenti alla telefonia mobile

Area	Operatori	Gennaio 2006	Gennaio 2007	Var %
Delhi	Bharti Airtel	1.895.680	2.852.929	50,5
	Hutchison Essar	1.742.136	2.220.987	27,5
	MTNL	742.647	1.195.438	61,0
	IDEA	832.183	1.372.067	64,9
	Totale	5.212.646	7.641.421	46,6
Totale India		62.019.144	110.419.603	78,0
Totale Italia		71.869.911		

Fonte: elaborazione su dati Cellular Operators Association of India, Istat

Tab. 27.

India: utilizzatori di internet

Anno	Numero utilizzatori	Incidenza sulla popolazione.
1998	1.400.000	0.1 %
1999	2.800.000	0.3 %
2000	5.500.000	0.5 %
2001	7.000.000	0.7 %
2002	16.500.000	1.6 %
2003	22.500.000	2.1 %
2004	n.d.	n.d.
2005	n.d.	n.d.
2006	40.000.000	3.6 %
Italia 2005	12.917.782	22,4%

Internet Usage Stats and Telecommunications Market Report, Istat