



---

# GUÍA DE NEGOCIOS

---

## India



Elaborado por la Oficina  
Económica y Comercial  
de España en Nueva Delhi

Actualizado a diciembre 2019

<b>1 PANORAMA GENERAL</b> .....	3
<b>1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA</b> .....	3
<b>1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD</b> .....	3
<b>1.3 POBLACIÓN ACTIVA</b> .....	4
<b>1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA</b> .....	5
<b>1.5 RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES</b> .....	10
<b>2 MARCO ECONÓMICO</b> .....	17
<b>2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA</b> .....	17
<b>2.2 EL SECTOR EXTERIOR</b> .....	19
2.2.1 COMERCIO EXTERIOR .....	19
2.2.2 BALANZA DE PAGOS .....	22
2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA .....	23
2.2.4 DEUDA EXTERNA .....	24
<b>2.3 RELACIONES BILATERALES</b> .....	25
2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES .....	25
2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL .....	26
<b>3 ESTABLECERSE EN EL PAIS</b> .....	28
<b>3.1 EL MERCADO</b> .....	28
<b>3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL</b> .....	30
<b>3.3 CONTRATACIÓN PÚBLICA</b> .....	32
<b>3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN</b> ....	33
<b>3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO</b> .....	34
<b>3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO</b> .....	36
<b>3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES</b> .....	36
<b>4 IMPORTACIÓN</b> .....	37
<b>4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR</b> .....	37
<b>4.2 ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA</b> .....	45
<b>4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS</b> .....	49
<b>4.4 HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO</b> ...	51
<b>5 INVERSIÓN EXTRANJERA</b> .....	52
<b>5.1 MARCO LEGAL</b> .....	52
<b>5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN</b> .....	53
<b>5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA</b> .....	59
<b>5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN</b> .....	60
<b>5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL</b> .....	71
<b>6 SISTEMA FISCAL</b> .....	75
<b>6.1 MARCO LEGAL</b> .....	75
<b>6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS</b> .....	77
<b>6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN</b> .....	79
<b>7 FINANCIACIÓN</b> .....	80
<b>8 LEGISLACIÓN LABORAL</b> .....	84
<b>8.1 RELACIONES LABORALES</b> .....	84
<b>8.2 COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA</b> .....	87
<b>8.3 ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS</b> .....	88
<b>8.4 RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL</b> .....	90
<b>9 INFORMACIÓN PRÁCTICA</b> .....	91
<b>9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO</b> .....	91
<b>9.2 INFORMACIÓN GENERAL</b> .....	91
<b>9.3 DIRECCIONES ÚTILES</b> .....	98

## 1 PANORAMA GENERAL

### 1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA

La India es una península en el sur de Asia (7.517 km de costa), bordeada por el Mar Árabe y el Golfo de Bengala, con fronteras terrestres con Pakistán (2.912 km), China (3.380 km), Nepal (1.690 km), Bangladesh (4.053 km), Bután (605 km) y Myanmar (1.463 km). Sri Lanka está separada de la India por el Estrecho de Palk y el Golfo de Mannar.

La India, séptimo país más extenso del mundo, se extiende 3.214 kilómetros de norte a sur y 2.933 kilómetros de este a oeste, se encuentra entre los 8°4' a 37°6' latitud norte y entre los 68°7' Y 97°25' longitud este del ecuador, cubriendo un área total de 3.287.263 km<sup>2</sup>.

La geografía varía desde la meseta (deccan Plateau) al sur, plano y llanuras ondulantes a lo largo del Ganges, desierto en el oeste y el Himalaya en el norte. La elevación va desde el nivel del mar en los 7.517 km de costa, hasta los 8.598 del Kanchenjunga (el tercer pico más elevado del mundo).

Alrededor del 58% de la superficie es tierra cultivable, el 22% es bosque, el 7% es incultivable y el 22% restante se dedica a otras actividades. En lo referente al clima, el país cuenta con tres estaciones principales - invierno, verano y el monzón. Los meses de invierno (noviembre-marzo) son luminosos y agradables, con nevadas en las colinas del norte. El verano (abril-junio) es caluroso en la mayor parte de la India. Durante el monzón, se dan fuertes precipitaciones, a lo largo de la costa del oeste entre junio y septiembre, y a lo largo de la costa del este entre mediados de octubre y diciembre.

La India cuenta con una amplia variedad de recursos naturales. La mayor fuente de energía del país es el carbón, seguido por el petróleo y la biomasa tradicional. También se produce gas natural, mineral de hierro, mineral de manganeso, mica, bauxita, mineral de titanio, cromita, magnesita, piedra caliza, tierra cultivable, dolomita, barita, caolín, yeso, apatita, fosforita, esteatita, fluorita, entre otros.

### 1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

#### **Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento**

De acuerdo a la información apuntada por el Banco Mundial, la población de India en 2019 era de 1.352 millones (segundo país más poblado después de China) y se prevé que alrededor del año 2050 India se convierta en el país más poblado del mundo con una población cercana a los 1.650 millones de habitantes.

Desde un punto de vista sociológico, un rasgo diferenciador de la India respecto a otros países es la implantación del sistema de castas. Aunque en los medios urbanos su importancia ha disminuido en gran medida, ejerce todavía una influencia decisiva en el tejido social de la India rural (tres cuartas partes de la población). La Constitución india no reconoce valor legal alguno al sistema de castas e incluso existe una legislación que establece una discriminación positiva en favor de las castas más bajas.

#### **Población urbana y de las principales ciudades**

De acuerdo con el último censo decenal, el 33,4% de la población vivía en zonas

urbanas en 2018, con una tendencia moderada al aumento de dicha proporción. El estudio de McKinsey estima que para el año 2030 la población de las ciudades indias llegará a alrededor de 590 millones, lo que supone el 40% de la población total de la India.

Así las principales ciudades y sus habitantes son: Nueva Delhi (28,5 millones), Mumbai (19,98 millones), Calcuta (14,6 millones), Bengaluru (11,4 millones), Channai (10,5 millones) y Hyderabad (9,5 millones).

### **Distribución de la población por edades y sexos**

Se trata de un país con población muy joven, pues la media de edad en 2018 era de 28,1 años, siendo ligeramente superior en el caso de las mujeres (28,9 años). Además, respecto a la distribución por edades, alrededor del 41% de la población se encuentra en la franja entre 25 y 54 años. La distribución se resume de la siguiente manera:

- 0-14 años: 26,98%
- 15-24 años: 17,79%
- 25-54 años: 41,24%
- 55-64 años: 7,6%
- Más de 65 años: 6,39%

En cuanto a la esperanza de vida, ésta se encuentra en 67,8 años para los hombres y 70,5 años para las mujeres. La tasa de fertilidad es de 2,4 hijos por mujer.

### **1.3 POBLACIÓN ACTIVA**

En India hay poca e incoherente información respecto a la medición del desempleo, lo que las propias autoridades explican debido al predominio del empleo informal. La mayoría de los nuevos empleos que se crean en el sector formal son en realidad informales porque los trabajadores no tienen acceso a beneficios de empleo o seguridad social. Además, persisten notables disparidades en las tasas de participación en la población activa de hombres y mujeres.

Dados los intereses gubernamentales, y la dificultad para establecer la tasa de desempleo en un país de tal magnitud y con un mercado laboral organizado tan poco desarrollado, ha existido controversia en cuanto a la validez de los datos oficiales para India. Así, el pasado 31 de mayo el ministerio de estadísticas indio publicó el informe anual del Periodic Labour Force Survey (PLFS), un documento que resume los resultados de una encuesta sobre la población activa. De esta forma, el desempleo de India en el periodo julio 2017- junio 2018 fue del 6,1% sobre el total de la población activa. 6,2% en hombres y 5,7% en mujeres.

Por otro lado, la tasa de población activa del país era del 36,9%. En la población masculina la tasa de actividad asciende al 55,5%, mientras que la población activa femenina es tan solo el 17,5%. Y si se tiene en cuenta solamente la población en edad de trabajar, la tasa de actividad asciende al 49,8%. En cuanto a la población que trabaja en el sector informal, los resultados son que el 71,1% de las personas empleadas en sectores no agrarios no tienen un contrato de trabajo regular.

Estos datos indican que, en términos absolutos, de los 1.074 millones de personas censadas durante el periodo de la encuesta, 396,3 millones conformaban la población activa y el número de personas desempleadas ascendía a 24,1 millones.

Se encuentran diferencias entre estos datos y los aportados por el Banco Mundial, aunque éstas no son significativas. Así, el organismo internacional establece que la tasa de población activa, entre 15 y 64 años, de India ha rondado el 51% desde 2012 hasta 2019, y está sufriendo una ligera tendencia decreciente que se debe, entre otras razones, al aumento de la escolarización y al retraso de la edad de abandono escolar.

En este momento hay alrededor de 250 leyes laborales a nivel central y estatal (los segundos controlan diferentes aspectos del mercado de trabajo, como salarios mínimos, resolución de conflictos laborales, condiciones de contratación y despido de trabajadores, y las condiciones para el cierre de los establecimientos).

En la agenda de reformas marcadas por el gobierno, el mercado laboral es una prioridad. Se han planificado una serie de reformas estructurales. Según el FMI, estas son las principales necesidades del mercado laboral:

- Mayor flexibilidad en el mercado laboral y mayor competencia son fundamentales para crear trabajo y aumentar el crecimiento. Se requieren reformas en el Industrial Disputes Act de 1947.
- Es clave simplificar y reducir el número de leyes laborales. Tales reformas son clave para aumentar el empleo de las mujeres, ampliar la base de fabricación y tomar ventaja de la demografía favorable de la India mediante el aumento del empleo en el sector formal de la economía. También son de máxima prioridad ya que pueden mejorar el impacto positivo de otras reformas estructurales, fortalecer la eficacia de las medidas políticas, y también ayudan a impulsar la recuperación económica en curso.

#### **1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA**

India es una república federal democrática, compuesta por 28 Estados y 9 territorios de la unión, que incluye a una amplia variedad de grupos étnicos. La división de competencias entre el Gobierno Central y los Estados está definida por la Constitución. El Presidente ostenta el poder ejecutivo y nombra al Primer Ministro y su gabinete sobre la base de los resultados electorales del Parlamento. Aunque sus funciones son principalmente simbólicas, el Presidente puede jugar un rol decisivo en el caso de que ningún partido llegara a ganar por mayoría las elecciones nacionales. El Parlamento cuenta con dos Cámaras: la Lok Sabha (Cámara Baja) que cuenta con el poder legislativo y la Rajya Sabha (Cámara Alta).

El poder ejecutivo se ejerce, de facto, por el Consejo de Ministros presidido desde mayo de 2014 por el Primer Ministro, Narendra Modi (BJP), mayor autoridad del gobierno indio.

#### **Agenda nacional**

El gobierno de Modi, defensor de la libre empresa, parece haber dotado de mayor estabilidad al país y existe confianza en que el Gobierno tenga la capacidad de realizar las reformas necesarias para atraer inversión y reconducir a India hacia la senda del crecimiento. Algunas de las principales iniciativas del Gobierno de Modi en los últimos años han sido:

- La creación del GST (Goods and Services Tax). Es la mayor reforma tributaria del país centrada en un nuevo impuesto indirecto común para todo el país.

- La desmonetización en 2016, que consistió en la retirada del mercado de los billetes de 500 y 1.000 rupias.
- El programa Make in India que pretende convertir al país en un centro manufacturero global mediante el desarrollo de infraestructuras y potenciando la inversión extranjera directa.
- Ayodhya dispute: se trata de un debate político, histórico y socio-religioso centrado en la ciudad de Ayodhya, Uttar Pradesh. El problema gira en torno al control de un sitio tradicionalmente considerado entre los hindúes como el lugar de nacimiento de Rama y en el que posteriormente se construyó una mezquita. El conflicto se ha resuelto finalmente en noviembre de 2019 tras más de 20 años.

Por otro lado, las prioridades en el ámbito económico y comercial de esta nueva legislatura son conseguir que India se convierta en 2025 en una economía de 5 billones de dólares y la tercera del mundo en 2030, mejorar la posición en el ranking del Doing Business, doblar los ingresos de los agricultores, continuar centrando esfuerzos en la actividad industrial y simplificar los procesos de recaudación de impuestos para reducir los impuestos y aumentar la recaudación. Además el recién nombrado ministro de comercio e industria ha propuesto un paquete de incentivos para atraer la inversión extranjera así como un plan de promoción de las exportaciones.

### **Agenda internacional**

Las relaciones diplomáticas internacionales son un aspecto clave dentro del gobierno de Modi. La política exterior del gobierno busca atraer inversiones internacionales, así como mejorar las relaciones bilaterales con diversos países.

A medida que la influencia regional de China ha crecido, desafiando los intereses de India, el gobierno, aun queriendo preservar la independencia política del país por considerarse país no alineado, ha llevado a cabo un progresivo acercamiento hacia los rivales regionales históricos del gigante asiático, como Japón, Rusia (con quien siempre ha mantenido relaciones) y Estados Unidos. Actualmente, las relaciones entre Pakistán e India se encuentran muy tensionadas. El pasado 14 de febrero se produjo un atentado suicida en la Cachemira india, donde fallecieron 44 militares indios. Se trata del atentado más mortífero en las últimas dos décadas contra las fuerzas de seguridad indias en Jammu y Kashmir. Además, el pasado 8 de agosto de 2019 fue presentada, en la Cámara Alta, la revocación del artículo 370 de la Constitución. Este concedía autonomía al estado de Jammu y Cachemira de manera que cualquier ley del Parlamento indio debía ser aprobada por las autoridades legislativas estatales antes de poder ser aplicada en la región. De esta forma, a partir de su revocación, este estado ha pasado a ser un territorio de la Unión, lo que confiere mayor control del gobierno central sobre la región.

Por su parte Pakistán ha denunciado esta acción del gobierno indio como ilegal y contraria a las resoluciones del Consejo de Seguridad de la ONU, ya que ninguna decisión unilateral por parte de un gobierno puede cambiar el estatus de una región en disputa.

### **Partidos políticos**

Las principales fuerzas políticas del país son el **BJP (Bharatiya Janata Party)** y el

**Partido del Congreso (Congress Party).** Son los dos únicos partidos que han tenido posibilidad de ganar elecciones generales en un país tan diverso como India. Sin embargo, desde los años 90, no han sido capaces de gobernar en solitario hasta 2014 y se vieron obligados a llevar a cabo alianzas con los partidos minoritarios. La mayoría de estos partidos minoritarios cuentan con bases electorales vinculadas a una región o a una casta, su poder de convocatoria ha ido en aumento (de hecho, suman ya la mayoría de los escaños), y cuyos líderes tienen a menudo un peso importante en la vida política nacional. Esta tendencia se ha roto en los últimos comicios con la llegada de Narendra Modi y desde Rajiv Gandhi en 1984, no se veía una mayoría de tal magnitud.

**Bharatiya Janata Party (BJP, “partido del pueblo indio”)** ideología basada en el nacionalismo indio, pero busca sus señas de identidad en el hinduismo (la confesión mayoritaria y más antigua). Tiene tendencia socialmente conservadora y favorable a la economía de mercado. Su victoria histórica en las elecciones de mayo de 2014 y de 2019, no puede ser separada de la figura de su líder Narendra Modi. Modi ha sido calurosamente acogido por la comunidad empresarial india, ya que durante sus años como Chief Minister del Gobierno de Gujarat fue un ejemplo de prosperidad y liberalismo económico, lo cual ha influido positivamente en su victoria.

**Partido del Congreso (Congress Party)** ha sido la fuerza más importante de la escena política desde antes de la Independencia, y después de ella ha gobernado de manera casi continuada. Sin embargo, en las elecciones de 2014 se enfrentó a la peor derrota de su historia, perdiendo más de la mitad de sus escaños en el parlamento. Con vocación de partido populista de masas, abrazó de forma resuelta el libre mercado a raíz de la crisis de 1991, cuando el entonces ministro de Finanzas rescató al país de una grave crisis económica mediante un plan de estabilización de corte clásico, y que marcó el arranque del proceso de apertura económica y la liberalización progresiva de los mercados.

**All India Anna Dravida Munnetra Kazhagam (AIADMK):** Partido regional del Estado de Tamil Nadul fundado en 1972, de corte social demócrata populista. Es el tercer partido con mayor número de escaños en las elecciones de 2019.

Otros partidos políticos relevantes en el país son **Trinamool Congress, Biju Janata Dal (BJD)** y los partidos comunistas **CP-Marxist y Communist Party of India (CPI).**

India es una república federal con 28 Estados y 9 Uniones territoriales, donde estas últimas son administradas directamente por el Gobierno Central.

Estados:

- Andhra Pradesh
- Arunachal Pradesh
- Assam
- Bihar
- Chhattisgarh
- Goa
- Gujarat
- Haryana
- Himachal Pradesh, Jharkhand
- Karnataka
- Kerala
- Madhya Pradesh

- Maharashtra
- Manipur
- Meghalaya
- Mizoram
- Nagaland
- Orissa
- Punjab
- Rajasthan
- Sikkim
- Tamil Nadu
- Telangana
- Tripura
- Uttarakhand
- Uttar Pradesh
- West Bengal,

Uniones territoriales:

- Jammu y Kashmir
- Ladakh
- National Capital Territory of Delhi
- Chandigarh
- Andaman and Nicobar Islands
- Pondicherry
- Lakshadweep
- Daman and Diu
- Dadra and Nagar Haveli

De esta manera, el Gobierno Central se divide en tres poderes:

- Ejecutivo, formado por el Presidente, el Vicepresidente y el Gabinete de Ministros. Su responsabilidad es ejecutar las leyes.
- Legislativo, formado por la Cámara Alta (Lok Sabha) y la Cámara Baja (Rajyah Sabha). Su responsabilidad es la aprobación de las leyes.
- Judicial, formado por la Corte Suprema de la India. Resuelve los conflictos entre el ejecutivo y el legislativo, así como otros asuntos de interés público.

En cuanto a la estructura administrativa de los Estados, es similar a la del Gobierno Central. En este caso el Jefe del Gobierno se llama Chief Minister. Cada estado tiene un Gobernador nombrado por el Presidente de India y cuenta, además, con dos cámaras legislativas: Vidhan Sabha (cámara baja) y Vidhan Parishad (cámara alta). Ésta última no está presente en todos los estados. El Presidente ostenta el poder ejecutivo y nombra al Primer Ministro y su gabinete sobre la base de los resultados electorales del Parlamento. Aunque sus funciones son principalmente simbólicas, el Presidente puede jugar un rol decisivo en el caso de que ningún partido llegara a ganar por mayoría las elecciones nacionales. El Presidente de la República desde julio de 2017 es Ram Nath Kovind. El poder ejecutivo se ejerce por el Consejo de Ministros, presidido desde mayo de 2014 por el Primer Ministro, Narendra Modi (Baratiya Janata Party, BJP), mayor autoridad del gobierno indio y lidera la Cámara Baja de la India. Tras las elecciones de 2019, el BJP ganó por segunda vez las elecciones generales con mayoría absoluta logrando 282 escaños, por lo que Modi continúa en el cargo de Primer Ministro durante la próxima legislatura. Las elecciones parlamentarias de 2014 supusieron una derrota histórica para el Partido del Congreso, líder de la coalición United Progressive Alliance, que



solo obtuvo 44 escaños. El Partido del Congreso fue incapaz de mantener una coalición sólida, y de resolver los graves problemas que asolaban el país (escándalos de corrupción, ralentización del crecimiento, persistente inflación, déficit fiscal y por cuenta corriente). En las elecciones de 2019, el Partido del Congreso mejoro sus resultados logrando 52 escaños.

Dentro de la administración india es importante distinguir hasta tres categorías de ministros, en orden decreciente de rango:

- **Cabinet Minister:** Ministro de alto rango a cargo de un ministerio. Un ministro del gabinete también puede tener cargos adicionales de otros ministerios.
- **Minister of State (Independent Charge):** Es un ministro que no pertenece al gabinete pero que está al frente de un ministerio.
- **Minister of State:** Es un ministro a las órdenes de un Cabinet Union Minister. Tiene por lo general una responsabilidad específica dentro de un ministerio. Por ejemplo, un State Minister dentro del ministerio de Hacienda puede ocuparse sólo de los impuestos.

Actualmente existen 24 Ministros de Gabinete, 9 Ministros de Estado (independent charge) y 24 Ministros de estado. Estas cifras pueden variar.

Los principales organismos que establecen las directrices de la economía en India son los siguientes:

1. **Prime Minister's Office** ([www.pmindia.gov.in](http://www.pmindia.gov.in)): La Oficina del Primer Ministro (PMO) está compuesta por su personal más cercano. Encabezada por el Secretario Principal, Pramod Kumar Misra. El Primer Ministro, a través de este organismo, se coordina con todos los ministros en el Central Unión Cabinet (Consejo de Ministros), con los ministros de cargos independientes y con los gobernantes y ministros de los gobiernos estatales.
2. **Economic Advisory Council** ([www.eacpm.gov.in](http://www.eacpm.gov.in)): es un organismo no-constitucional y no-permanente. Está constituido de forma independiente y su función es ofrecer asesoría económica desde un punto de vista neutral al Primer Ministro, formulando propuestas concretas de política económica.
3. **National Security Council:** es una agencia gubernamental encargada de asesorar a la Oficina del Primer Ministro sobre asuntos de seguridad nacional e interés estratégico.
4. **National Institution for Transforming India o NITI Aayog** (<http://niti.gov.in>): organismo creado en enero de 2015 en sustitución de la Planning. Actúa como un think tank proporcionando asesoría técnica y estratégica sobre asuntos nacionales e internacionales de ámbito económico, divulgación de buenas prácticas internas y difusión de nuevas ideas sobre política.
5. **Invest India** (National Investment Promotion and Facilitation Agency) (<http://www.investindia.gov.in>). Esta agencia nacional actúa como el primer punto de referencia para los inversores que quieran hacer negocios en India. Invest India ha comenzado a transformar el clima de inversión del país simplificando los trámites del entorno empresarial para los inversores.
6. **Ministry of Finance** ([www.finmin.nic.in](http://www.finmin.nic.in)): Se ocupa de la fiscalidad, la legislación financiera, las instituciones financieras, los mercados de capital, las finanzas centrales y estatales, y el presupuesto de la Unión.
7. **Finance Commission of India** ([www.fincomindia.nic.in](http://www.fincomindia.nic.in)): Su función es hacer recomendaciones al Presidente sobre la distribución de los ingresos netos de impuestos entre el Gobierno Central y los Estados de la India y la asignación de los mismos entre los propios Estados. Las principales recomendaciones de la 14ª

Comisión de Finanzas (2015-2020) son: la participación de los estados en los ingresos netos de los impuestos centrales compartibles deberá ser de 42%, lo que implica 10 puntos más sobre la anterior comisión; reducción del déficit hasta el 3% del PIB a partir del ejercicio 2016-17; y lograr un objetivo del 58% del PIB como deuda combinada del Gobierno central y los estados.

**8. Ministry of Commerce and Industry** ([www.commerce.gov.in](http://www.commerce.gov.in)): integra dos departamentos. El Departamento de Comercio: se encarga de formular y ejecutar la política de comercio exterior y las responsabilidades relativas a las relaciones comerciales multilaterales y bilaterales. El Departamento de Política y Promoción Industrial: responsable de la formulación y aplicación de medidas de promoción y desarrollo para el crecimiento del sector industrial.

**9. Reserve Bank of India** ([www.rbi.org.in](http://www.rbi.org.in)): institución bancaria clave de la India y principal autoridad monetaria del país. Funciones principales: 1) Banco Emisor de billetes y monedas como agente exclusivo del gobierno; 2) Principal Autoridad Monetaria: formula, ejecuta y supervisa la política monetaria, así asegura un adecuado flujo de crédito a sectores productivos; 3) Control de divisas para facilitar el comercio exterior.

Otros ministerios importantes para la economía de India:

- Department of Agriculture Cooperation and Farmers Welfare ([agricoop.nic.in](http://agricoop.nic.in))
- Ministry of Civil Aviation ([civilaviation.gov.in](http://civilaviation.gov.in))
- Ministry of Corporate Affairs ([mca.gov.in](http://mca.gov.in))
- Ministry of Defence ([mod.gov.in](http://mod.gov.in))
- Ministry of Heavy Industries and Public Enterprises ([dhi.nic.in](http://dhi.nic.in))
- Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises ([msme.gov.in](http://msme.gov.in))
- Ministry of New and Renewable Energy ([mnre.gov.in](http://mnre.gov.in))
- Ministry of Petroleum and Natural Gas ([petroleum.nic.in](http://petroleum.nic.in))
- Ministry of Power ([powermin.nic.in](http://powermin.nic.in))
- Ministry of Railways ([indianrailways.gov.in](http://indianrailways.gov.in))
- Ministry of Road Transport and Highways ([morth.nic.in](http://morth.nic.in))
- Ministry of Rural Development ([rural.nic.in](http://rural.nic.in))
- Ministry of Science & Technology ([dst.gov.in](http://dst.gov.in))
- Ministry of Statistics and Programme Implementation ([mospi.gov.in](http://mospi.gov.in))
- Ministry of Tourism ([tourism.gov.in](http://tourism.gov.in))
- Ministry of Housing and Urban Affairs ([mohua.gov.in](http://mohua.gov.in))
- Ministry of Water Resources, River Development and Ganga Rejuvenation ([mowr.gov.in](http://mowr.gov.in))

### 1.5 RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES

La política exterior india ha sufrido una importante transformación durante las dos últimas décadas, desde que el país iniciara una apertura económica y política a principios de los años 90 del siglo pasado.

Los principales rasgos de la política exterior india actual son:

- Defensa del multilateralismo en el tratamiento de los asuntos internacionales.
- Acercamiento a los países del entorno geográfico y los BRICS.
- Independencia en el desarrollo de la política exterior.
- Diplomacia del desarrollo. Interés en actuar conjuntamente con otros países menos favorecidos en foros internacionales para promover medidas en diversas áreas que tengan en cuenta sus intereses frente a los países ricos.
- Política de defensa creíble. La India no va a renunciar a mejorar y modernizar

su potencial militar, en parte porque se haya localizada en un escenario inestable, y porque no forma parte de ninguna alianza militar respaldada por los EEUU. La garantía de una política de defensa creíble aparece así como una medida de prevención (disuasión) ante una posible evolución violenta en el contexto regional.

- Activa participación en nuevos foros multilaterales como el G20 y las Cumbres IBSA o BRICS, entre otros.

En los últimos años India ha centrado sus esfuerzos de política exterior en la integración de la economía en los principales grupos regionales y multilaterales, dejando atrás su anterior política de aislamiento. Dentro de la región de Asia del Sur, India juega un papel destacado en las dos principales organizaciones subregionales, la SAARC y la BIMSTEC. Además, ha puesto su foco en la mejora de sus relaciones con el resto de países asiáticos de la región, aunque se ha quedado fuera de dos de las principales organizaciones internacionales de Asia Pacífico, la ASEAN y la APEC, en las que participa como socio de diálogo.

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea e India se rigen por la Declaración Conjunta de 1993 y el Acuerdo de Cooperación de 1994. El diálogo entre las dos partes se ha ido desarrollado mediante reuniones de expertos, ministeriales y cumbres anuales.

India es el noveno socio comercial de la UE, que es a su vez el primer socio de India. Las importaciones de la India con origen en UE en términos de valor desde 2005 hasta 2018 crecieron un 114,5%, de 21.300 millones de euros a 45.700 millones en 2018. Los productos más importados han sido bienes de ingeniería, piedras preciosas y joyería, y maquinaria y equipos de transporte.

Las exportaciones de India a la UE también aumentaron en ese período en un 139,26%, pasando de 19.100 millones de euros en 2005 a 45.700 millones en 2018. Los bienes exportados fueron principalmente prendas y productos textiles, bienes de ingeniería y productos químicos. India se beneficia del acceso preferencial al mercado de la UE que otorga el Sistema de Preferencias Generalizadas, con la excepción del sector textil.

En la Cumbre UE-India celebrada en octubre de 2006 se acordó el lanzamiento de las negociaciones de Acuerdo de Libre Comercio entre la UE e India, conocido como BTIA (en inglés, Broad-based Trade and Investment Agreement). Sin embargo, dichas negociaciones están paradas desde diciembre de 2013 tras la celebración de doce rondas. El 6 de octubre de 2017, se produjo en Nueva Delhi la decimocuarta cumbre entre la Unión Europea e India para agilizar la negociación del BTIA, pero India sigue reticente a aceptar las principales demandas de la UE (aranceles de automóviles, partes de automóviles, vinos y bebidas espirituosas, así como la contratación pública y las indicaciones geográficas). En junio de 2018 se produjo una reunión de jefes negociadores en Nueva Delhi. Esto permitió tener una visión bastante clara sobre el estado de las negociaciones en los diferentes capítulos. Así, se confirmó que las posiciones de ambas partes están muy alejadas y que persisten dificultades muy importantes en la mayoría de los temas. Por tanto, el relanzamiento de las negociaciones parece poco probable a corto plazo.

#### Relaciones con Instituciones Financieras Internacionales

En lo relativo a Bancos de desarrollo, India es miembro activo de los dos principales bancos multilaterales en la región, el ADB (Asian Development Bank) y el AIIB

(Asian Infrastructure Investment Bank). India también es miembro del Banco Mundial y de los principales organismos asociados. Más recientemente, India se ha integrado en el BERD (European Bank for Reconstruction and Development).

También cabe destacar la apertura de una oficina regional del Banco Europeo de Inversiones (BEI) en Delhi (marzo de 2017) y la creciente cartera de préstamos (principalmente transporte urbano y energía renovable).

### **Banco Mundial (BM)**

India es miembro del Banco Mundial y de cuatro de los cinco principales organismos multilaterales asociados al Banco Mundial: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Asociación Internacional de Fomento (AIF), Corporación Financiera Internacional (CFI) y del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA por sus siglas en inglés: aunque no tiene presencia en India).

El BM busca ayudar al país a establecer las plataformas de crecimiento necesarias y mejorar su potencial desarrollo humano. Como reflejo del compromiso de este organismo con India, y para fortalecer la colaboración entre ambos actores, en los últimos cinco años el BM ha incrementado en un 19% sus compromisos de préstamos para la realización de proyectos en India.

En Abril de 2019 el programa del BM en India se componía por 105 proyectos, cuya financiación ascendía hasta los \$27.100 millones, de los cuales \$18.500 millones corresponden al BIRF, \$8.500 millones a la AIF y 100 millones de otras fuentes. Esta financiación se ha centrado en el desarrollo de tres sectores en concreto: mejora de las infraestructuras de transporte (con \$6.700 millones), programas de agua y saneamiento (con \$5.300 millones) y el sector energético (con \$3.700 millones).

Además, India sigue siendo el país con la mayor cartera de inversión de la Corporación Financiera Internacional (CFI), siendo esta de \$6.100 millones en 283 proyectos.

En Septiembre de 2018, el Grupo del Banco Mundial (GBM) publicó el nuevo Marco de Colaboración País (Country Partnership Framework, CPF) para el período 2018-2022. Dicho Marco representa el programa país más grande del Grupo del Banco Mundial, lo que refleja la fuerte colaboración entre la India y las instituciones del Grupo. El nuevo CPF se centra en tres áreas estratégicas de integración, transformación urbano-rural, sostenibilidad, gobernabilidad y género. El GBM espera entregar \$25.000- \$30.000 millones durante este período, que finaliza en 2022.

### **Banco Asiático de Desarrollo (BASD)**

India es miembro fundador del Banco Asiático de Desarrollo (BASD) desde 1986 y su cuarto mayor accionista y principal prestatario. Desde su creación, el BASD ha concedido 229 préstamos a India por valor de \$38.900 millones. En la actualidad el país cuenta con 79 préstamos que suponen \$13.500 millones, de los cuales \$9.900 millones han sido concedidos y \$6.100 millones ya desembolsados.

El nuevo programa del Banco para la India (ADB Country Partnership Strategy 2018–2022) aprobado en 2017, tiene como objetivo apoyar los esfuerzos del país a la hora para acelerar el desarrollo de la economía. Los futuros proyectos del banco se enfocarán en impulsar la competitividad económica y crear empleos de calidad, desarrollar la red de infraestructuras y servicios inclusivos en los estados con menores ingresos, abordando también desafíos relacionados con el cambio climático

y degradación ambiental. El ADB también busca fomentar al mismo tiempo la cooperación e integración, el desarrollo del sector privado y la inclusión de género.

Para poder alcanzar los objetivos marcados el BAsD planea aumentar sus préstamos anuales a India hasta un máximo de \$4.000 millones. Cerca de un 85% de esta financiación se centrará en la mejora del transporte, energía, infraestructuras urbanas y servicios. Paralelamente, el BAsD ha elaborado, para el mismo periodo de tiempo, un nuevo Country Operations Business Plan (COBP) que busca ayudar a alcanzar los objetivos anteriormente mencionados.

### **Banco Asiático de Inversión e Infraestructura (AIIB)**

El Banco Asiático de Inversión e Infraestructura (AIIB, Asian Infrastructure Investment Bank) es una institución financiera multilateral creada y financiada en gran medida por el gobierno de China. El banco cuenta con 97 miembros e India, es el segundo principal accionista del AIIB después de China, representando el 7.68% del accionariado. Además, es el principal prestatario del Banco, tanto en número de proyectos (9 proyectos aprobados) como cuantía total de los mismos (\$2.169 millones) tocando todos los sectores estratégicos del banco: energía, transporte, agua y residuos.

### **Banco Africano de Desarrollo**

India está potenciando su participación en el Banco Africano de Desarrollo en el que cuenta con un fondo fiduciario bilateral, el Fondo de Cooperación Económica India África (INAFEC) y la colabora en el desarrollo de numerosos proyectos. El interés de la India por África es cada vez mayor y ha quedado plasmado en la última visita del presidente Modi al continente. La visita del primer ministro, coincidió con una gira por África del presidente de China, Xi Jinping, y refleja el creciente interés de India por establecerse como un socio alternativo a China para el desarrollo de la región, a cambio de acceso a los mercados locales y las exportaciones de materias primas.

### **El Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD)**

Más recientemente, India se ha integrado en el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (EBRD, European Bank for Reconstruction and Development). Con el ingreso formal del país al banco, se espera que las compañías indias emprendan más inversiones conjuntas en las regiones en las que opera el BERD. El banco cuenta con cerca de 1.300 millones de USD en inversión conjunta de compañías indias, incluyendo Tata Group, Mahindra & Mahindra, y Jindal.

### **Organización Mundial de Comercio**

A nivel mundial, India pertenece a la **OMC** desde su fundación el 1 de enero de 1995 donde ha desarrollado una política activa en la defensa de los intereses de los países en desarrollo y las economías emergentes. Junto con Sudáfrica es uno de los países que más casos de disputas comerciales y procedimientos anti dumping tiene abiertos lo que refleja una política comercial muy intensa que se refleja también en el número de notificaciones arancelarias y no arancelarias que el país hace cada año.

También pertenece a los dos grupos informales del **G5** y el **G20**, los foros económicos que reúnen a las principales economías industrializadas y en desarrollo con el objetivo de debatir cuestiones claves para la economía mundial.

India es también miembro del grupo de países **BRICS** (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica) que comenzaron sus reuniones ministeriales en 2006. El país ve el marco

de los BRICS como un medio para legitimar su oferta para obtener un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. India participó además en la creación del Nuevo Banco de Desarrollo (NDB) y del Contingent Reserve Arrangement (CRA).

Dentro de la región de Asia del Sur, India juega un papel destacado en las dos principales organización subregionales, la **SAARC** y la **BIMSTEC**.

La **SAARC** (South Asian Association for Regional Cooperation) reúne a ocho países vecinos (Afganistán, Bangladesh, Bután, India, Nepal, Maldivas, Pakistán y Sri Lanka). Entre los miembros de este organismo se encuentra en vigor un acuerdo de libre comercio en Asia meridional (SAFTA) y un Acuerdo de la SAARC sobre el comercio de servicios (SATIS). La desconfianza entre India y Pakistán ha impedido que la SAARC progrese y alcance su potencial como plataforma para el desarrollo del sur de Asia. Como resultado, el comercio entre sus miembros representa solo el 5% de su comercio total, mucho más bajo que el de otras regiones, lo que ha obligado a India a negociar acuerdos separados con el resto de países miembro.

Uno de estos acuerdos, es el **BIMSTEC** (Bay of Bengal Initiative for Multi-Sectorial Technical and Economic Cooperation) que reúne a 7 países entre los cuales no se encuentra Pakistán (Bangladés, India, Birmania, Sri Lanka, Tailandia, Bután y Nepal). La Iniciativa Multisectorial Técnica y de Cooperación Económica de la Bahía de Bengal se basa en tres áreas de cooperación: comercio e inversión, energía, y transporte. Algunos de sus siete miembros se solapan con los miembros de SAARC, pero al no incluir a Pakistán se espera que las negociaciones sean más fluidas. Se estima que los miembros del BIMSTEC tienen el potencial de convertirse en el nuevo hub de manufacturas global, potenciando enormemente el desarrollo económico de la región. En la actualidad se están llevando a cabo diversas rondas de negociaciones con el objetivo de elaborar un tratado de libre comercio para todos los países del organismo.

El otro acuerdo regional de interés es el **BCIM-EC** (Bangladesh-China-India-Myanmar Economic Corridor) que enlazaría los cuatro países aunque la presencia de China ha motivado un interés menor de India por este acuerdo en su configuración actual. Sin embargo, India se ha quedado fuera de las principales organizaciones de la región asiática en sentido amplio, la **ASEAN** y la **APEC**.

Aunque India no es un miembro de pleno derecho de **ASEAN** (Association of South-East Asian Nations) que une a Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya, India es un socio de diálogo desde 1996 y ha firmado dos acuerdos con los miembros de la organización.

Durante sus más de 50 años de historia este organismo ha registrado importantes avances en cooperación económica, integración regional y producción de manufacturas. En primer lugar, un acuerdo de libre comercio (ASEAN-India Free Trade Area) y, en segundo, un acuerdo estratégico (Strategic Partnership Agreement). La importancia de este organismo es indiscutible tanto a nivel regional como mundial. Además, es especialmente relevante para India, ya que la ASEAN constituye el cuarto mayor socio comercial del país.

Otro organismo de gran relevancia es la **APEC** (Asia-Pacific Economic Cooperation Forum) integrada por Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam. El APEC no es un foro de negociación vinculante, funciona a través de diálogo y planes de acción, para

lograr una mayor apertura comercial y de inversiones en la región. El comercio de India con las economías de APEC ha crecido rápidamente en los últimos 15 años y ya representa el 40% de su comercio global, lo que sin duda aumentaría si se convirtiese en miembro de pleno derecho del organismo. India permanece fuera de esta agrupación vital, a pesar de una solicitud de membresía de hace más de 20 años, aunque ha comenzado lentamente a ganar el apoyo de los Estados Unidos y en 2011 fue invitada a participar como observadora en el foro.

En cuanto a sus relaciones con las grandes potencias, India es vista hoy en día como un aliado necesario, lo que ha promovido un acercamiento con Estados Unidos y con China, con quien se ha normalizado el dialogo político al más alto nivel. Además, en los últimos años las relaciones diplomáticas se han convertido en un aspecto clave dentro del gobierno de Narendra Modi.

En la actualidad, el país se encuentra en proceso de reforzar sus lazos diplomáticos y económicos, principalmente con los países de la región ("Look East Policy"). Entre los países del Sur Asiático, Modi pretende fortalecer relaciones de India con sus países vecinos, a los cuales invitó a su toma de posesión, en un hecho sin precedentes. Los mayores esfuerzos del Ministerio de Asuntos Exteriores han ido destinados a Pakistán, Sri Lanka y Nepal. Aunque las relaciones de India con Pakistán han sido difíciles durante varios años debido a las disputas territoriales, se han producido reuniones entre ambos dirigentes con el objetivo fomentar el acercamiento.

Además, India tiene Acuerdos Preferenciales y de libre comercio con: Sri Lanka, Nepal, Afganistán, Pakistán, Chile, Singapur, Malaysia, Japón, Corea del Sur, Nueva Zelanda, Australia, Canadá e Indonesia.

### Unión Europea

Además de las reuniones ministeriales y de expertos, la UE e India celebran Cumbres bilaterales anuales. Durante la cumbre celebrada en octubre de 2006 se acordó el lanzamiento de las negociaciones de Acuerdo de Libre Comercio entre la UE e India, conocido como BTIA (en inglés, Broad-based Trade and Investment Agreement). Pero las negociaciones aún están en proceso debido a que las posiciones de ambas partes están muy alejadas y existen numerosas diferencias en la mayoría de los temas del acuerdo.

Por otro lado, en 2016 India, movida por el elevado número de arbitrajes, llevó a cabo la decisión unilateral de denunciar la mayoría de los tratados bilaterales de inversiones (BITs) que tenía en vigor con terceros países, incluyendo los estados miembros de la UE. Entre ellos el de España, en vigor desde 1998, y que la India denunció en marzo de 2016.

Debido al Tratado de Lisboa (en vigor desde diciembre del 2009), que establece que la UE tiene competencia en esta materia, y al haber una negociación en curso entre la India y la UE, España no puede renegociar un nuevo acuerdo con la India. Por ello, en el contexto actual en el que las nuevas inversiones europeas se encuentran desprotegidas hasta próximo acuerdo, el avance en las negociaciones entre ambos países resulta de particular importancia. Si bien las inversiones realizadas en el pasado están cubiertas bajo la "sunset clause" por 10 años más desde 2016.

A continuación, se mencionan todos aquellos organismos internacionales en los que participa India:

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES	
Agencia Internacional de Desarrollo (IDA)	Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI)
Agencia Internacional de la Energía Atómica (AIEA)	Organización Consultiva Jurídica Asiático-Africana (AALCO)
Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados	Organización Europea para la Investigación Nuclear (CERN) país observador

Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) (socio consultor) (dialogue partner)	Organización Hidrográfica Internacional (IHO)
Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN Regional Forum)	Organización Internacional de Turismo (OIT)
Asociación Internacional de Fomento de las Naciones Unidas (AIF)	Organización Internacional del Trabajo (ILO)
Asociación para la Cooperación Regional de Asia Meridional (SAARC)	Organización Internacional de Telecomunicaciones Móviles por Satélite (IMSO)
Banco Africano de Desarrollo (BAfD) (nonregional member)	Organización Mundial de Aduanas (WCO)
Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)	Organización Marítima Internacional (OMI)
Banco de Pagos Internacionales (BPI)	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA)
Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF-Banco Mundial)	Organización de las Naciones Unidas (ONU)
BRICS	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)
Cámara de Comercio Internacional (CCI)	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO)
Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP)	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)
Commonwealth (Comunidad Británica de Naciones)	Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo Económico (UNCTAD)
Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR)	Organización de las Naciones Unidas en la República Democrática del Congo
Comité Olímpico Internacional (COI)	Organización Europea para la Investigación Nuclear (CERN)
Conferencia de las Naciones para el Comercio y el desarrollo (CNUDI) (UNCTAD)	Organización Internacional de Normalización (ISO)
Confederación Sindical Internacional (CSI)	Organización Internacional del Trabajo (OIT)
Confederación Internacional del Trabajo (CIT)	Organización Internacional de Policía Criminal (INTERPOL)
Cooperación Mekong-Ganga	Organización Internacional de Telecomunicaciones Móviles (OITM)
Corporación Financiera Internacional (CFI)	Organización Internacional de Telecomunicaciones vía Satélite (OITS)
Corte de Arbitraje Permanente	Organización Internacional para las Migraciones (OIM)
Cumbre de Asia Oriental (EAS)	Organización Meteorológica Mundial (OMM)
Federación Sindical Mundial (FSM)	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)
Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)	Organización Mundial de la Salud (OMS)
Fondo Monetario Internacional (FMI)	Organización Mundial del Comercio (OMC)
G 8+5	Organización para la Prohibición de las Armas Químicas (OPCW)
G-24	Plan de Colombo de Cooperación Económica y el Desarrollo Social en Asia y el Pacífico (CP)
Grupo Australiano (AG)	Programa cooperativo de Asia meridional para el medio ambiente (SACEP)
Iniciativa de la Bahía de Bengala para la Cooperación Multisectorial, Técnica y Económica (BIMSTEC)	Unión Inter-parlamentaria (UIP)
Interpol	



Liga Árabe	Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)
Movimiento de Países en Desarrollo No Alineados (G-77, G-15)	Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII)
Movimiento Internacional de Cruz Roja (ICRM)	Universidad de las Naciones Unidas (UNU)

## 2 MARCO ECONÓMICO

### 2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA

#### Estructura del PIB por sectores

El PIB de India se puede dividir en tres grandes sectores: Agricultura, Industria y Servicios. En el sector de Agricultura están incluidas las actividades pertenecientes al sector primario, como la pesca, la ganadería y la silvicultura, mientras que en el sector industrial se ven incluidas las actividades de minería, manufacturas, electricidad, luz, agua y construcción. Por otro lado, el sector servicios engloba el turismo, el transporte, la comunicación y las finanzas.

A pesar de aportar únicamente un 18% al PIB, al vivir en zonas rurales el 66% de la población india, la agricultura se convierte en el medio de subsistencia de casi 850 millones de personas, convirtiéndose así en el sector más importante de la economía para la sociedad de India.

Sector	Contribución al PIB 2018-19
Agricultura	18,52%
Industria	27,18%
Servicios	54,3%

Fuente: Economic survey 2018-19

#### Estructura del PIB por componentes del gasto.

La economía india recibe su principal impulso por parte del consumo privado, representando este el 59,4% del PIB, mientras que la inversión representa una menor parte, el 31,3%.

Por el lado del sector exterior, se puede ver que las exportaciones netas son negativas, es decir, que está habiendo una mayor cantidad de importaciones de bienes y servicios que de exportaciones. India tiene un déficit comercial de 108.283 millones de dólares

Para el periodo 2018-22, el déficit comercial de la India seguirá siendo amplio debido al aumento esperado de los precios del crudo (la mayor importación del país en términos de valor).

Aunque la balanza de servicios se mantendrá en superávit en 2018-22, el ritmo de expansión de las exportaciones de servicios será relativamente moderado, en particular en 2020, cuando los economistas prevén que Estados Unidos sufra una recesión técnica. En general, el amplio desequilibrio en el comercio de mercancías mantendrá la cuenta corriente en déficit, equivalente a un promedio del 2,4% del PIB en el periodo 2018-22.

	Valores Absolutos (En MUSD)	% del PIB
Consumo Privado	1.574.849	59%
Gasto Público	297.758	11%
Inversión	830.214	31%
Exportaciones netas	-103.335	-4%
Discrepancias	52.374	2%
PIB	2.651.861	100%

Fuente: Economic survey 2018-19

En la actualidad, la actividad de India sigue siendo muy dinámica. La previsión del FMI de octubre de 2019 señala que la economía alcanzará un crecimiento del **6,1% en 2019 y del 7,2% en 2020**. De este modo, India sigue situándose como la economía estructurada con mayor crecimiento del mundo. Esta circunstancia, junto con su vasta población (1.352 millones de personas en 2018 según el Banco Mundial) y el rápido crecimiento demográfico (Naciones Unidas pronostica que en 2027 India será el país más poblado del mundo, superando a China) sitúan a India como un mercado de gran potencial.

No obstante, la tasa de crecimiento se ha desacelerado recientemente. Así, en el primer semestre del año 2019 el PIB registró un crecimiento del 5,8%, su menor crecimiento en 5 años debido a que en el segundo trimestre el PIB ha crecido un 5%, lo que supone una ralentización muy relevante si tenemos en cuenta que el crecimiento en este segundo trimestre fue del 8% el año pasado. Además esto ha provocado que diversos organismos multilaterales rebajen sus perspectivas de crecimiento para los próximos dos años, como la OCDE que ha disminuido la cifra del 7,2% al 5,9% en el presente año fiscal y del 7,5% al 6,3% en el próximo. Ante esta situación, la ministra de finanzas ha anunciado una serie de medidas para estimular el crecimiento pero sin comprometer el objetivo de déficit para este año.

El gobierno tiene el objetivo de lograr ser una economía de 5 billones de dólares para al año fiscal 2024-2025. Actualmente se sitúa como la séptima economía mundial con un volumen de 2,65 billones, lo que supondría doblar el volumen actual en 5 años.

En el último *ranking* de **Ease of Doing Business**, elaborado por el Banco Mundial, India se ha convertido en la economía de Asia meridional mejor posicionada, ascendiendo 14 puestos en la clasificación en un año hasta alcanzar el **puesto 63, que si se añade a la mejoría de los dos años anteriores, supone un ascenso de 67 puestos entre 2016 y 2019**. Se trata de la mayor escalada desde que el BM elabora estas estadísticas.

La tasa de desempleo oficial es menor que la extraoficial. La última cifra oficial del gobierno indio, es del 6,1% en el año fiscal 2017-2018 y la última cifra extraoficial de abril de 2019 elaborada por el CMIE (Centre for Monitoring Indian Economy) se sitúa en el 7,6%, la más elevada desde octubre de 2016.

La mayor parte de la población está empleada en el sector agrícola, un 44%. Aproximadamente el 90% de la fuerza laboral del país (que contribuyen a más del 60% del PIB) pertenece al sector informal y trabaja en empleos de baja productividad.

La tasa de inflación: se ha mantenido en los últimos tres años dentro del objetivo fijado por el Banco Central Indio (Reserve Bank of India, RBI), que establece un objetivo de inflación del 4% con unas bandas de fluctuación del más menos 2%. El

año fiscal 2018-19 ha finalizado con una inflación del 3,4%. No obstante, el último cambio en la presidencia del RBI en diciembre de 2018 y la salida del gobernador adjunto Viral Acharya a finales de junio, parece haber cambiado la orientación de la política monetaria con un sesgo mayor hacia el crecimiento y con posibilidades de mayores recortes en las tasas a corto plazo. Así, a pesar de las presiones inflacionistas, el RBI ha ido recortando los tipos de interés en los últimos meses, desde el 6,5% a principios de año, hasta el 5,15%. Esto pretende seguir una política monetaria acomodaticia hasta que sea necesario para reavivar el crecimiento, mientras la inflación se mantenga dentro de los objetivos.

**Presupuesto y déficit:** la política fiscal adoptada por el gobierno ha sido relativamente consistente con sus objetivos y ha estado orientada a la consolidación fiscal. El déficit público se ha reducido gradualmente desde el 2014, cuando se situaba en el 4,6% del PIB, hasta el 3,4% con el que ha cerrado este último año fiscal 2018-19 y en el presupuesto del presente año fiscal 2019-20, aprobado el pasado 5 de julio, el objetivo es que se limite al 3,3%. Esto ha llevado a un control del aumento de la deuda pública, que apenas ha aumentado desde el 66,6% del PIB en 2014 hasta casi el 69% actual. El presupuesto actual hace hincapié en aumentar el gasto en infraestructura, emprender reformas laborales, incentivar las viviendas asequibles, proporcionar la recapitalización de los bancos del sector público y apoyar a las empresas financieras no bancarias. También se ha señalado una menor regulación para la Inversión Extranjera Directa, con el objetivo de reforzar el programa "Make in India". Respecto a los presupuestos sectoriales, destaca la partida destinada a ferrocarriles, que ha aumentado un 8% respecto al año anterior y que se sitúa en máximos históricos.

Por otro lado, en septiembre de 2019, el Gobierno de India anunció una bajada inesperada de las tasas del impuesto de sociedades, pasando de ser uno de los países emergentes con las tasas más altas, a uno de los países con el nivel más bajo. Con esta reforma fiscal pretende estimular el crecimiento a través de la inversión.

**Sector exterior:** la balanza por cuenta corriente india sufrió un incremento del déficit de 48.661 millones de USD (1,9% del PIB) en el año fiscal 2017-18, frente al 0,6% del PIB del período anterior. Esto se debe principalmente al incremento del déficit del comercio de mercancías. En el último trimestre del año fiscal 2018-19 el déficit mejoró considerablemente al pasar del 2,7% en el tercer trimestre al 0,7% en el último. Por otro lado, la cuenta financiera soporta en gran medida ese déficit gracias a un superávit de 47.800 millones de USD, el triple que en el periodo anterior. Por su parte, la cuenta de capital cayó durante el último trimestre de 2018 por las salidas de inversión de cartera extranjera y la moderación de los préstamos en divisas. La deuda externa se ha visto reducida desde el 2014-15 del 23,3% del PIB al 19,8%.

## 2.2 EL SECTOR EXTERIOR

### 2.2.1 COMERCIO EXTERIOR

El grado de apertura de la economía es medido como el cociente entre el valor de la suma de importaciones y exportaciones de bienes y servicios y el Producto Interior Bruto a precios de mercados. En este caso, el grado de apertura comercial de la economía india es bajo. Las barreras comerciales se han reducido pero los aranceles de importación son altos. Además, el grado de apertura está disminuyendo desde 2012 hasta el 43,13% en 2018.

#### Apertura comercial (%PIB)

---

2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
55,79	53,84	48,92	41,92	40,15	40,77	43,13

Fuente: Banco Mundial, 2019

Los países con los que India tiene una balanza comercial positiva son EEUU, Emiratos Árabes Unidos, Bangladés, Nepal y Reino Unido. En cambio, los países con los que India tiene una balanza comercial bilateral negativa son, en primer lugar, China (teléfonos móviles, máquinas automáticas de procesamiento de datos, dispositivos electrónicos, fertilizantes químicos), seguido de Suiza (oro), Arabia Saudita (petróleo crudo), Iraq (petróleo crudo) y Corea del Sur (hierro y acero).

Principales productos exportados	2017-2018	2018-2019	2018-2019 (cambio porcentaje)
Productos de ingeniería	78.696	83.705	6,36%
Productos derivados del petróleo	37.465	47.955	28,00%
Joyería y joyas	41.544	40.044	-3,61%
Productos químicos, orgánicos e inorgánicos	18.508	22.574	21,97%
Fármacos	17.283	19.188	11,03%
Otros	15.705	18.564	18,20%
Prendas textiles confeccionadas	16.707	16.139	-3,40%
Productos textiles	10.260	11.206	9,22%
Productos electrónicos	6.393	8.881	38,91%
Plástico	6.851	8.609	25,66%
Arroz	7.806	7.631	-2,25%
Productos marinos	7.389	6.794	-8,06%
Piel y productos con piel	5.289	5.140	-2,81%
Hilados de algodón, telas, maillajes, etc.	4.826	4.978	3,15%
Productos cárnicos, lácteos y avícolas	4.610	4.363	-5,35%
Carbón y otros minerales	3.777	4.175	10,55%
Espicias	3.115	3.272	5,03%
Cerámicas	2.132	2.636	23,64%
Frutas y verduras	2.513	2.395	-4,71%
Artesanías	1.823	1.839	0,86%
Preparaciones de cereal	1.417	1.544	8,95%
Alfombras	1.430	1.482	3,63%
Comidas de aceites	1.093	1.462	33,73%
Hierro	1.471	1.316	-10,53%
Semillas Aceite	1.174	1.196	1,82%
Tabaco	934	983	5,22%
Té	837	831	-0,75%
Café	969	822	-15,12%
Anacardos	922	654	-29,06%

Jute Mfg. including Floor Covering	335	325	-3,03%
Cereales	249	317	27,60%
<b>TOTAL</b>	<b>303.526</b>	<b>331.020</b>	<b>9,06%</b>

Fuente: Economic Survey 2018-19

Por otro lado, los principales productos importados en millones de USD son:

Principales productos importados	2017-2018	2018-2019	2018-2019 (cambio porcentaje)
Petróleo y productos derivados del petróleo	108.659	140.466	29,27%
Electrodomésticos	52.891	57.471	8,66%
Maquinaria, eléctrica y no eléctrica	32.909	37.898	15,16%
Oro	33.657	32.821	-2,48%
Perlas preciosas y semipreciosas	34.279	27.079	-21,00%
Carbón y otros	22.901	26.168	14,27%
Materiales químicos	20.631	23.803	15,37%
Otros	23.345	21.644	-7,29%
Equipo de transporte	22.733	18.358	-19,24%
Hierro y acero	14.618	17.618	20,53%
Resinas artificiales y materiales plásticos	14.488	15.679	8,22%
Metales no ferrosos	12.812	14.735	15,01%
Aceite vegetal	11.637	9.925	-14,72%
Productos químicos	6.663	7.726	15,95%
Minerales	9.097	7.547	-17,04%
Fertilizantes, crudos y manufacturados	5.376	7.467	38,89%
Medicamentos, productos farmacéuticos	5.481	6.362	16,08%
Madera y productos derivados	6.027	6.126	1,64%
Instrumentos profesionales, productos ópticos, etc.	4.755	5.169	8,71%
Herramientas	3.520	4.645	31,98%
Plata	3.214	3.755	16,84%
Tintes y colorantes	2.887	3.216	11,39%
Bienes de proyectos	2.078	2.366	13,90%
Fruta y verdura	2.093	2.141	2,32%
Productos textiles confeccionados	1.837	1.904	3,62%
Pulpa y residuos de papel	1.155	1.312	13,63%
Legumbres	2.908	1.144	-60,66%
Piel y productos con piel	1.009	1.062	5,21%
Prensa	777	978	25,88%
Algodón crudo	979	632	-35,42%

Azufre y hierro sin tostar	166	217	30,89%
TOTAL	465.581	507.436	8,99%

Fuente: Economic survey 2018-19



### 2.2.2 BALANZA DE PAGOS

Respecto a la balanza por cuenta corriente, cabe destacar que en el periodo 2018-2019 ha sufrido un déficit de 51.808 millones de dólares (-1,93% del PIB ), lo que supone un ligero incremento en comparación con el año 2017-2018 que era -1,9% del PIB. Además, según las previsiones del Fondo Monetario Internacional se espera que este déficit se incremente en 2019-20 (-2,2%).

El comercio de mercancías es la principal causa de este déficit en el periodo 2018-2019, superando los 145.000 millones de USD. Este se debe al incremento de las importaciones y a los precios del petróleo, artículo que supone un 23,17% del total de entrada de bienes y cuyas importaciones han incrementado en este periodo. El superávit de 60.254 millones de USD de la balanza de servicios no ha permitido compensar el resultado de la balanza de bienes, destacando dentro de esta los servicios de telecomunicaciones, en los que India es muy competitiva. En lo referente al primer trimestre del año 2019-20 el déficit ha sido del 2% del PIB, lo que supone una ligera mejoría respecto al mismo período del año anterior (2,3% del PIB).

Si se analiza el ratio de cuenta corriente sobre el PIB a nivel mundial en los últimos años, se observa que India se encuentra por debajo de la media de los países de la UE y muy por debajo de países como Alemania, China, Japón, Corea del Sur o España, que tienen superávit. Por tanto, en el marco comercial India necesita llevar a cabo reformas estructurales para mejorar su competitividad mundial.

Por otro lado, la cuenta de capital ha permitido financiar este déficit en la cuenta corriente. Así, en el periodo 2018-19 se ha alcanzado un superávit en la balanza de pagos de 52.800 millones de USD, algo más que en el periodo anterior y más del doble que en el periodo 2016-17. La principal razón de este incremento es el aumento de la variación de reservas, que ha alcanzado los 17.502 millones de USD frente al déficit de -43.574 millones del periodo anterior.

El crecimiento de la cuenta de capital muestra la mayor confianza de los inversores en el país y es fruto de los esfuerzos que ha realizado el gobierno en los últimos años para la liberalización de la inversión, tanto en cartera como en el caso de la inversión extranjera directa (IED). Así, en la actualidad se permite un 100% de inversión en la mayor parte de los sectores a través de la vía automática. Resulta necesario continuar con esta liberalización y facilitar el clima de negocios para atraer una mayor IED y establecer relaciones a largo plazo. Al mismo tiempo, es preciso tomar medidas para evitar la volatilidad en los flujos de inversión en cartera (Fondo Monetario Internacional, 2018).

Finalmente, a pesar del incremento en reservas de los últimos años, en el periodo 2018-2019 se han visto reducidas, pasando de los 424.500 millones en marzo de 2018 a 412.900 millones en 2019. Se está adoptando una posición cautelosa en esta materia, como se puede observar al analizar el ratio de deuda a corto plazo en

relación a las reservas de divisas, que en 2019 se sitúa en 20%. Este ratio de liquidez a corto plazo muestra que, en principio, no habría problemas a la hora de hacer frente a estas deudas y el país sería menos vulnerable a cambios inesperados en el mercado.

Normalmente los países acumulan reservas gracias a las exportaciones, pero en el caso de India esta cifra tan elevada se debe a la entrada de flujos de capitales a través de inversión exterior y créditos comerciales principalmente.

Tras el análisis de la balanza de pagos se observa que el déficit de la balanza por cuenta corriente es compensado en gran medida por la cuenta de capital y que el país recurre, a su vez, a financiación externa a través del endeudamiento. La posición de inversión internacional neta (NIIP) en marzo de 2018 era de -438.400 millones de dólares, por lo que India se configura como un país deudor frente al resto del mundo.

### 2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA

Actualmente India se encuentra consolidada entre los destinos mundiales más atractivos para la inversión. De hecho, según el World Investment Report de 2019 publicado por la UNCTAD, India alcanzó en 2018 el décimo puesto entre los países más atractivos para invertir. Asimismo, India también saltó al puesto 58 entre 140 países en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, que clasifica a los países sobre la base de parámetros tales como instituciones, entorno macroeconómico, educación, tamaño del mercado e infraestructura, entre otros.

En el ejercicio fiscal 2017-18, la IED ascendió a 60.974 millones de dólares, mientras que el año anterior fue de 60.220 millones de dólares. En el periodo 2018-19, la IED suma 64.375 millones de dólares.

Los cinco principales inversores en India en el año fiscal 2018-2019 fueron Singapur (16.230 millones de dólares), Mauricio (8.080 millones de dólares), Países Bajos (3.870 millones de dólares), Estados Unidos (3.140 millones de dólares) y Japón (2.970 millones de dólares).

En cualquier caso, este análisis del origen resulta poco significativo, ya que la aparición en unos casos de paraísos fiscales con acuerdos de doble imposición (como es Mauricio) y en otros de países que canalizan inversiones con sociedades holding (como podrían ser los Países Bajos) hace difícil el rastreo del origen último de la inversión. No obstante, los flujos de inversión de los principales países inversores han permanecido prácticamente constantes en cuanto a porcentaje en los últimos años. España se sitúa en la decimoquinta posición en la lista de países inversores en la India desde el año 2000 con una cantidad acumulada que asciende a 2.830 millones de dólares.

Por otro lado, actualmente tanto la inversión en cartera como la inversión directa se están canalizando a través de Mauricio, quien representa desde el año 2000 un tercio de la IED acumulada de India. Hasta mayo de 2016, esta isla había firmado un convenio con India que permitía a las empresas de este país el establecimiento de sucursales, filiales participada al 100% por la empresa madre o empresas mixtas en la India, evitando el pago de impuestos sobre las ganancias de capital. Sin embargo, a partir de 2017 están sujetas a este impuesto; este cambio se ha producido de la mano del gobierno de frenar el dinero negro y la evasión fiscal. El impacto fiscal total del protocolo tendrá efecto sobre las inversiones a partir de abril de 2019, cuando las ganancias de capital estarán sujetas a los impuestos nacionales de 15% y 40%.

Respecto al reparto sectorial, destaca en primer lugar el sector servicios (9.160 millones de dólares). Los siguientes sectores por nivel de inversión son el de software/hardware (6.420 millones de dólares) y las telecomunicaciones (2.670 millones de dólares). Sin embargo, parece que hay otros sectores que en los últimos años están alcanzando mayor importancia, como pueden ser el químico o el farmacéutico. India es uno de los países líderes en la fabricación de medicamentos genéricos (según IBEF los medicamentos genéricos indios constituyen el 20% del

suministro mundial) y es un destino mundialmente reconocido por su capacidad de fabricar genéricos de alta calidad a bajo coste. De ahí el atractivo de las multinacionales por invertir en India. Esta fuerte entrada de capitales refleja la compra de Ranbaxy por los japoneses Daiichi Sankyo por un valor de 4.600 millones de USD.

Por otro lado, se observa una bajada en la inversión directa en el sector del automóvil, que en el pasado tenía también un fuerte peso.

#### 2.2.4 DEUDA EXTERNA

Según las “Estadísticas de la Deuda Internacional 2019” del Banco Mundial, los indicadores de deuda externa de la India indican una buena posición en relación a países desarrollados endeudados. Estos indicadores han mejorado ligeramente en el año fiscal 2018-19 en comparación con el año fiscal anterior. Según los datos del RBI, en proporción al PIB, la deuda externa fue del 19,7% en el año fiscal 2018-19, mientras que en el año anterior fue del 20,1%.

India contaba en el año fiscal 2018-19 con una deuda externa de 529.200 millones de dólares (20,1% del PIB), lo que supone una disminución desde el año 2014-15, en el que el ratio de deuda sobre el PIB era de 23,3%. Los mayores componentes de esta deuda externa son los créditos comerciales (38%), los depósitos de no residentes (24%) y los créditos multilaterales (11%). Además, en diciembre de 2018, el 80,7% del total es deuda a largo plazo y el 19,3% es a corto plazo.

Según el ministerio de Finanzas, la deuda externa soberana India se mantuvo en los 111.937 millones de USD, de los cuales el 68% fue contribuido por agencias multilaterales, mientras que el 32% fue contribuido por acreedores bilaterales.

De las fuentes multilaterales, la Asociación Internacional de Fomento ha contribuido un 53% seguido del Banco Asiático de Desarrollo (25%) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (20%). Por otro lado, de las fuentes bilaterales el máximo contribuyente fue Japón (80%) seguido de Alemania (11%) y Rusia (5%).

En el marco mundial, India no es de los países más endeudados externamente, situándose por debajo de países como Alemania, España o Estados Unidos.

La ratio de cobertura de servicio de la deuda indica si un país tiene capacidad suficiente para atender los costes de la deuda con sus activos. En el caso de India, este ratio es del 6,4% lo que indica que el país es altamente solvente y no debería tener ningún problema a la hora de pagar a sus acreedores.

Sin embargo, al analizar el ratio de deuda externa en relación a las exportaciones, se observa que en 2018 este se sitúa en el 106,2%, a pesar de que ha disminuido desde 2015 (115%). Esto puede ser un indicador de que el endeudamiento está creciendo en mayor medida que la principal fuente de ingresos exterior que son las exportaciones, lo cual refleja una vulnerabilidad de esta economía.

La composición de la moneda de la deuda externa del país muestra el predominio de los dólares estadounidenses (50,5%), seguido por deuda denominada en rupia india (35,7%), DEG (5%), yenes japoneses (4,9%) y euro (3%).



PRINCIPALES INDICADORES DEUDA EXTERNA	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19
En MUSD	485.100	471.300	529.685	521.073
En % de PIB	23,4	20,2	20,5	20
Variación interanual (%)	2,13%	-2,84%	12,39%	-1,63%
Ratio de servicio de deuda	8,8	8,3	7,5	
Ratio relación reservas de divisas con deuda externa (%)	33,1	23,6	80,2	
Ratio de deuda concesional sobre el total de la deuda (%)	9	9,3	9,1	
Ratio de deuda a corto plazo sobre reservas internacionales de divisas (%)	23,1	23,8	24,1	
Ratio de deuda a corto plazo sobre el total de la deuda (%)	17,2	18,6	19,3	

Fuente: India's External Debt, Ministry of Finance in India

COMPOSICIÓN DE LA DEUDA EXTERNA INDIA (en millones de USD)	2014	2015	2016	2017	2018
I. Deuda externa del gobierno. Ayuda exterior (A+B)	62.204	58.463	61.061	62.800	68.574
A. Multilateral	44.598	43.015	44.171	44.356	46.907
1. AIF (IDA)	26.771	24.294	24.595	23.706	24.789
2. BIRF (IBRD)	8.876	9.117	9.244	9.338	9.496
3. BAD	8.549	69.219	9.921	10.795	11.828
4. FIDA	362	342	369	373	429,04
5. Otros	42	43	42	147	364,69
B. Bilateral	17.606	15.448	16.890	18.442	21.667
6. Japón	13.259	12.014	13.533	14.993	17.348
7. Alemania	2.672	2,013	2,039	1.938	2371
8. Estados Unidos	241	212	182	155	130
9. Francia	418	329	371	455	669
10. Rusia	1.013	879	765	900	1148
11. Otros	3	1	1	1	0
II. Otras deudas externas del gobierno	21.491	31.255	32.377	32.979	43.363
III. Total de la deuda externa soberana (I+II)	83.695	89.718	93.438	95.779	111.937
IV. Total deuda externa	446.178	474.675	485.045	471.818	529.910
a) Deuda externa multilateral de ayuda exterior (%)	72%	74%	72%	71%	68%
b) Deuda externa bilateral de ayuda exterior (%)	28%	26%	28%	29%	32%

Fuente: "India's External Debt: a status report", Ministry of Finance in India (2019)

## 2.3 RELACIONES BILATERALES

### 2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES

Las relaciones comerciales entre India y España se caracterizan por estar sesgadas a favor de India, ya que en los últimos años las importaciones en España han doblado en número a las exportaciones. Desde 2014, nuestras exportaciones han

crecido un 17,9% hasta 2018, mientras que nuestras importaciones desde India lo han hecho un 52,23%. Esta tendencia prosigue en el primer semestre de 2019 dado que las exportaciones españolas han aumentado un 1,1% y las importaciones han crecido un 5,8%.

En el año 2018, España ocupó el **puesto 21 de los países importadores** desde la India y el **39 de los países exportadores** a la India. Las relaciones comerciales bilaterales entre ambos países supusieron casi 5.000 millones de euros, lo que situaba a España como el **séptimo socio comercial** más grande de la India en la **Unión Europea**.

En el año 2018, las exportaciones de España a India han alcanzado la cifra de 1.330 millones de euros (un 4,2% más que el año anterior) mientras que las importaciones han sido de 4.004 millones de euros (un 3,2% más que el año anterior).

Si comparamos la evolución de la **tasa de cobertura comercial** de España con el resto del mundo y la de España con India, se puede observar una tendencia similar decreciente en ambas. La tasa de España con India ha ido reduciéndose desde 2014 (43,8%), siendo en 2017 del 32,9% aunque ha ascendido ligeramente en 2018 situándose en el 33,2%.

Las exportaciones de la UE a India crecieron un 9,5% en 2018 a diferencia de las exportaciones españolas que aumentaron un 4,2% ese año (una subida considerable frente al crecimiento del 1,46% del año anterior). Además, en el periodo 2013-2018, la UE y España aumentaron sus exportaciones un 27,12% y un 18,58% respectivamente. Por tanto, España continúa empeorando su situación relativa respecto a la UE en India.

La **distribución de las exportaciones** de la UE y España a la India muestran una distribución por sectores similar. **En España destacan las exportaciones de semimanufacturas a India**, el 39% del total de sus exportaciones al país, en comparación al mismo porcentaje en el mundo (24%) y por encima de las de la Unión Europea (21%). Tanto España (31%) como la UE (45%) alcanzan porcentajes mayores de exportación en el sector de bienes de equipo en India que en su equivalente respecto al mundo (20% y 31%, respectivamente).

En cuanto a la balanza de servicios bilateral, no existen datos de intercambios. Sin embargo, cabe destacar el caso del turismo. Según el Instituto de Turismo de España, el número de turistas indios en España ha pasado de 63.643 en 2012 a 206.615 en 2018. Esta tendencia positiva se inició a partir de 2012, tras el estreno de la película india rodada en España "Solo se vive una vez" (Zindagi na milegi dobara). A pesar de la tendencia de crecimiento, el volumen apenas representa un 1,8% del tráfico aéreo de turistas indios que viajan a Europa, por lo que el potencial es aún considerable.

### 2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL

Según la fuente española, el stock de inversión de España en India alcanzó los **3.752 millones** de euros en 2017 (últimos datos disponibles) situando a la India en el puesto 22 del destino de nuestras inversiones. También según fuente española, India ocupaba el puesto 49º como inversor en España en 2017, con **268 millones** de euros de stock por posición inversora.

**Inversión india en España:** las cifras no son muy elevadas, y es difícil establecer un patrón ya que una operación importante en un año determinado altera totalmente el

resultado. Adicionalmente hay operaciones que las grandes empresas indias hacen en España a través de otras sedes sociales en Europa. En 2018 el flujo de inversión bruta de India en España ascendió a 16,55 millones de euros, mientras que el año anterior fue de tan solo 2,67 millones y el anterior de 4,63.

Respecto a los sectores, las inversiones indias van destinadas a la fabricación de vehículos de motor (partida 29); agricultura, ganadería caza (partida 01), investigación y desarrollo (partida 72) y comercio mayorista e intermediación comercial (partida 46).

En 2017 había alrededor de 40 empresas con presencia en España, especialmente en los sectores de IT (como TCS y Tech Mahindra), automóviles (Mahindra) y farmacéutico (Ranbaxy). Empresas como NIIT Technologies, Tech Mahindra y Wipro han entrado exitosamente en el mercado español y han contribuido a la creación de 10.000 puestos de trabajo en España. Destaca también la presencia de Tata Group, que ha adquirido Land Rover, Jaguar y Rover del grupo Ford, incluyendo las subsidiarias españolas. Conviene también destacar la fusión de Arcelor con Mittal Steel, formando Arcelor Mittal, con gran presencia en España.

Hay que destacar dos operaciones en 2019. Por un lado, la venta que en enero el grupo farmacéutico catalán Ferrer ha realizado de su división de medicamentos genéricos, Tarbis Farma, a AmaroX Limited, filial europea de la compañía india Hetero. Por otro, la adquisición de Interplast por un valor de 42 millones de euros a manos de Sheela Foam.

***Inversión española en India:*** Los flujos de inversión española en India han sido bastante irregulares, aunque se observa cierta tendencia alcista. Así, en 2014 el flujo de inversión española fue de 77,5 millones de euros y en 2018 esta cifra ascendía a los 104,6 millones de euros (Datainvox).

En este último año, las inversiones se realizaron principalmente en el sector de actividades de consultoría de gestión (70), fabricación de material y equipo eléctrico (27) y almacenamiento y actividades anexas al transporte (52), en concreto en la partida de actividades anexas al transporte terrestre (5221).

Un total de 208 empresas españolas tienen filiales, joint ventures, oficinas de proyectos u oficinas de representación y de compras en la India. Las inversiones se concentran principalmente en infraestructuras (Abertis y Grupo San José), energías renovables (Gamesa, Acciona), componentes de automoción (Antolín, Gestamp, Lingotes especiales), desalinización de agua (Abengoa) y comercio minorista de marca única (Inditex – Zara / Massimo Dutti, Punto Fa- Mango, Cortefiel). España sólo supone el 0,74% de los flujos de inversión que entran en India.

Las joint ventures más destacadas son Tata Projects con Aldesa en infraestructuras, SIS Security con Prosegur en el área de servicios, Inditex con Tata en textil o Lingotes especiales con Setco Automotive Ltd. de piezas de automoción.

Por otro lado, en 2016 hubo casos de joint ventures que se han disuelto, bien porque la parte india absorbía la española (caso Minda-Rinder) o porque la española compraba la india (caso ITP External- Trading PVL y Reginson Engineering Ltd). En septiembre de 2016, la española CIE Automotive, a través de su filial en India Mahindra CIE Automotive, compró la india BillForge por 178 millones de euros. Y en marzo de 2019 anunció la adquisición de Aurangabad Electricals LTD, fabricante indio de componentes del sector de la automoción, por unos 110 millones de euros, lo que supone un refuerzo importante de su presencia en el país.

### 3 ESTABLECERSE EN EL PAIS

#### 3.1 EL MERCADO

Con casi el 17,7% de la población mundial en el año 2019 con 1.352 millones de habitantes, India es el segundo país más poblado después de China. La economía india ocupa la séptima posición a nivel mundial en PIB nominal en el año 2019, y el tercero en cuanto a Paridad del Poder Adquisitivo (después de EEUU y China) aunque, según datos del Banco Mundial, entre el 25% y el 30% de la población india total pertenece a la clase media, el 4,3% viven por debajo del umbral de pobreza (menos de 1,9 USD al día).

El crecimiento económico está consolidando una clase media, que de acuerdo con las proyecciones del último informe de Boston Consulting Group, para el 2025 sería el tercer mayor mercado con aproximadamente 4 trillones de consumo de dólares y un poder adquisitivo lo suficientemente alto para adoptar hábitos de compra cada vez más parecidos a los occidentales.

Por el momento, aunque constituye un mercado de primera magnitud por número, no posee todavía un nivel de riqueza similar al de las clases medias occidentales y no constituye un mercado homogéneo ni único, dado el tamaño y la diversidad de la India. Entre el año 2001 y el 2018, la población de la India aumentó en 272 millones de personas y la tasa de crecimiento de la población en el 2018 es de 1,26%).

Según los datos del Banco Mundial, India sigue siendo un país principalmente rural, donde sólo el 34% de la población vive en áreas urbanas. La migración urbana continúa con una tendencia ascendente clara, pero a una velocidad considerablemente más lenta que China. En 2011 (censo 2011), la población que vivía en las zonas rurales, se constituía mayoritariamente de unidades familiares con renta familiar anual inferior a 90.000 rupias. Mientras tanto, las unidades familiares con una renta familiar superior a 200.000 rupias vivían en las ciudades, concentrándose en ellas el 66% de la clase media.

Aunque actualmente exista un gran desequilibrio entre la densidad de población de las zonas rurales y urbanas, se prevé que para el 2025 esta desproporción se iguale, aumentando a aproximadamente el 40% la población urbana, cuyo consumo supondrá el 60% del total.

La desigualdad económica y los graves retos medioambientales que el país tiene planteados son las principales barreras para la realización del potencial.

#### **Pautas de consumo**

De acuerdo con la última encuesta oficial disponible (ICE360° Survey, 2016 from People Research on India's Consumer Economy) el presupuesto familiar de gastos presenta la siguiente composición media (se indica en primer lugar la población metropolitana y en segundo la rural desarrollada): Consumo de bienes básicos (45%; 50%), consumos de servicio y otros gastos (51%; 47%) y bienes durables de consumo (4%; 3%). Según el último análisis de Euromonitor, se prevé que el porcentaje de consumo de bienes básicos se reduzca mientras el nivel de renta aumenta. En cambio, el grupo de consumos de servicio y otros gastos será el que más crezca en el periodo 2017-2030. Siguiendo una ley universal, el aumento del nivel de renta disponible va acompañado de un cambio en los patrones de consumo, con un aumento, año a año, de la demanda de productos manufacturados y servicios y una caída de la de productos primarios, comenzando por los alimentos, y ello tanto

en el medio rural como en el urbano. Según las predicciones de Euromonitor para el periodo 2017-2030 el gasto en alimentación solo crecerá en un 6% anual, mientras que otros servicios en un 9%.

El mercado indio se caracteriza, por lo demás, por una gran diversidad de estilos de vida en función de los niveles de renta. En el tramo inferior de la escala (familias con ingresos anuales inferiores a 200.000 rupias) se encuentran consumidores del mercado de productos básicos. Estos destinan dos tercios de su capacidad de compra a cubrir necesidades básicas. En los escalones superiores (familias con rentas anuales superiores a dos millones de rupias) se encuentra un segmento relativamente pequeño pero de mayor crecimiento. El segmento medio (entre 200.000 y dos millones de rupias, la gran mayoría de la clase consumista y los que están ascendiendo) está muy diferenciado, dependiendo del producto, y es muy sensible al precio, lo que exige un planteamiento muy centrado sobre el diseño del producto y el precio. Además, la afinidad cultural y local con el producto son factores importantes para estos consumidores a la hora de tomar la decisión de compra.

Aunque es complicado definir la estructura socioeconómica de India, debido a la disparidad de criterios estadísticos para definir el nivel de renta de las distintas clases sociales en este país, el National Council for Applied Economic Research propone una clasificación de cuatro categorías por rango de ingresos que muestran una aguda desigualdad de ingresos anuales entre los consumidores indios. Así, se encuentra que dentro de la clase baja más del 80% es población rural, porcentajes que se reducen al 30% en la clase media y al 20% en la clase alta. Un dato significativo es que la población de India crece a un ritmo de 1,2% (2016), mientras que el porcentaje de la población de clase baja está decreciendo a un ritmo del 2% y paralelamente aumentan las clases medias y altas.

### **Principales centros de negocios**

Tradicionalmente, los dos principales centros de negocio eran las zonas metropolitanas de Delhi y Mumbai. Sin embargo, en los últimos años se ha desatado una competición entre los principales estados de la India para atraer inversiones y potenciar el comercio. Mientras que las grandes metrópolis presentan problemas de congestión, las nuevas ciudades tienen un crecimiento más dinámico.

**Maharashtra:** Siempre se encuentra entre las primeras en las encuestas y en las preferencias empresariales para el establecimiento de empresas. Actualmente es el estado que más propuestas de inversión extranjera recibe. Cuenta con el mayor porcentaje de la industria manufacturera del país, y Mumbai – su capital – es el centro financiero más importante de la India y una de las dos entradas internacionales más importantes al país. El problema de esta ciudad es el alto precio de la propiedad inmobiliaria. Por este motivo, la ciudad de Pune, a tres horas en coche de Mumbai, está atrayendo de forma creciente la atención de los inversores y el desarrollo de la industria.

**Delhi:** Es la capital administrativa e institucional, y el centro político, donde prácticamente todas las grandes empresas indias y extranjeras, mantiene la sede corporativa o al menos una oficina de representación. Al hablar de Delhi, debe extenderse al área metropolitana, incluyendo dos ciudades colindantes como son Gurgaon (estado de Haryana) y Noida (estado de Uttar Pradesh), con un importante desarrollo industrial, impulsado por su condición de “Special Economic Zones” (Zonas Económicas Especiales).

**Gujarat:** La actitud del gobierno estatal es favorable a la inversión extranjera, el

proceso burocrático se ha simplificado con una “ventanilla única” y posee una buena cultura laboral, basada en su tradición industrial que han permitido al estado de Gujarat ser uno de los estados más industrializados de la India.

**Karnataka:** Su capital, Bangalore, ha cosechado un éxito meteórico como capital del software de la India y sede de numerosas empresas extranjeras de tecnologías de la información y de biotecnología. Cuenta con conexiones aéreas internacionales y una vida social más parecida a la europea.

**Tamil Nadu:** Su capital, Chennai, está captando el interés de los empresarios que, en un principio, miraron hacia Bengaluru y ahora se fijan en el dinamismo de este estado. Cuenta, además, con buenos puertos y conexiones aéreas internacionales.

**Telangana:** Su capital, Hyderabad, es uno de los polos de desarrollo del sur de la India. Es el sexto estado en atracción de inversión extranjera, con importante atractivo para el sector farmacéutico, ya que en él se lleva a cabo 1/3 de la producción nacional. El estado de Telegana se creó en 2014 tras la separación de Andra Pradesh y desde entonces se ha caracterizado por una política industrial muy agresiva y se encuentra entre los Estados que lideran la clasificación de Ease of Doing Business.

**Andhra Pradesh:** Es el octavo estado más grande de la India. Su capital Amaravati, se está construyendo desde cero en asociación con Japón y Singapur. Además, el Gobierno de Andhra Pradesh ha emprendido múltiples iniciativas para facilitar la inversión.

### 3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Dado el tamaño del mercado indio, tanto en número de consumidores como en extensión geográfica, y la dispersión de los núcleos de comercio, la distribución se convierte en un aspecto decisivo en la política de comercialización.

Aunque todos los canales usuales de distribución están presentes en el mercado indio, la mayor parte de las empresas extranjeras han preferido, en lugar de crear sus propias redes, subcontratar la distribución de sus productos (especialmente productos con marca) con agentes independientes o distribuidores.

La distribución minorista en India representa más del 10% del PIB y alrededor de un 8% del empleo, y se caracteriza por ser un sector muy atomizado y por el claro predominio de la distribución tradicional (kiranas), pequeños puntos de venta que representan el 92% del mercado, sobre la distribución organizada (supermercados) que tan solo suponen el 8%. En 2017, el sector minorista en India estaba estimado en 672 millones de dólares, y se calcula que en 2020 alcanzará los 1.100 millones de dólares .

De esta manera, India es el país con mayor número de establecimientos detallistas en el mundo (más de 12 millones), pero con menor superficie comercial por habitante (0,19 m<sup>2</sup> por cada mil habitantes).

De acuerdo a los datos facilitados por India Brand Equity Foundation, el sector minorista moderno u organizado está creciendo a un ritmo acelerado, y se espera que se duplique o triplique en los próximos tres años, convirtiéndose en la tercera economía de consumo más grande del mundo en 2025. Se espera que el sector minorista moderno crezca en un 10-12 % durante los próximos 10 años.

El fenómeno más evidente que refleja las posibilidades de expansión del sector

minorista moderno es la masiva aparición de centros comerciales o "malls" a las afueras de las principales ciudades. El 90% del espacio a ocupar por los formatos de distribución moderna se ubicará en estos centros comerciales debido al coste inferior de alquiler que supone para las grandes cadenas distribuidoras establecerse en estos complejos.

En los últimos años, la expansión de formatos de venta minorista organizados se ha producido casi exclusivamente en las principales ciudades que componen la India urbana, son las llamadas ciudades tipo I (más de 5 millones de habitantes) que comprende Bengaluru, Chennai, Nueva Delhi, Hyderabad, Kolkatta y Mumbai y tipo II (población de entre 1 y 5 millones de habitantes) que son Ahmedabad, Pune, Visakhapatnam, Nashik, Cochín, Jaipur, Coimbatore, Surat, Lucknow, Patna, Madurai, Calicut, Jalandhar, Hubli, Bharuch, Rourkela, Rajkot, Kolhapur, Bellary, Warangal y Sambalpur.

Hasta este momento, gran parte del desarrollo minorista se ha llevado en las ciudades mencionadas de tipo I y tipo II en forma de centros comerciales y tiendas. Los motivos principales de este crecimiento han sido el incremento en la renta per cápita de los consumidores, la mayor variedad de productos disponibles, la evolución en la estructura familiar india y la aparición e influencia de los medios de comunicación. Sin embargo, las ciudades de tipo I han comenzado a saturarse, surgiendo oportunidades de negocio en las mencionadas ciudades tipo II, tipo III (menos de 1 millón de habitantes) y tipo IV (pequeños pueblos).

Según la consultora americana AT Kearney , la India, como el resto de los denominados BRICS, es un país con alto potencial y atractivo para los retailers. Se espera un crecimiento constante del país en los próximos años y cambios en los hábitos de consumo, por lo que se trata de un área muy interesante para los retailers. De acuerdo con el último Índice Global de Desarrollo Minorista (GRDI) de AT Kearney, de 2017, India ocupa el primer puesto como destino para la inversión en el sector del comercio minorista. India supera a China este año dado el enorme potencial que tiene el mercado, con un crecimiento anual elevado y un proceso de urbanización importante. Además destaca una clase media en crecimiento y un gasto del consumidor en rápido aumento.

Además, parece que el Gobierno está haciendo esfuerzos para favorecer la IED en el sector, lo que también ha llevado al país a situarse en esa buena posición. Desde 2017 se permite 100% de IED bajo la ruta automática para el comercio minorista de marca única, mientras que para el comercio multi-marca únicamente se permite hasta un 51% de IED por la vía automática. Este límite supone una restricción a empresas que venden diversas marcas, como pueden ser Tesco o Walmart. Además, para favorecer la IED se han relajado las normas aplicables a la inversión en supermercados.

Uno de los retos en este ámbito es la regulación, pues cada Estado tiene competencia para regular el sector, lo que da como resultado una gran diversidad de normativas que impiden el desarrollo de un mercado uniforme y unificado, y explica también en cierto modo la abundancia de intermediarios y redes de distribución locales. Pese a esta barrera, algunas compañías extranjeras han implantado su cadena de establecimientos en India a través de licencias y franquicias para mono marcas o bien en el segmento de distribución mayorista (wholesale trading), que posibilita una nueva forma de entrada al mercado indio.

Por último, el e-commerce está emergiendo cada vez con más fuerza y se configura como uno de los segmentos principales. El mercado del e-commerce en India se

espera que crezca hasta alcanzar 200.000 millones de dólares en 2026, un incremento significativo respecto a los 38.500 millones de dólares en 2017.

### 3.3 CONTRATACIÓN PÚBLICA

El acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, firmado por 42 países, persigue que el proceso de adjudicación de contratos públicos por parte de los gobiernos sea transparente y neutral. Los gobiernos no podrán imponer o considerar una oferta, buscando una compensación por ella, discriminando otras posibles mejores ofertas. Por ello, durante estos procesos no se permite favorecer a las compañías nacionales mediante la discriminación de ofertas hechas por compañías extranjeras.

Actualmente, India no forma parte del acuerdo sobre contratación, no obstante permanece en calidad de observador desde su solicitud y su posterior aprobación, en febrero de 2010. De acuerdo a las fuentes consultadas, el régimen de contratación pública es bastante opaco, sin que haya una legislación consistente en la materia y con procedimientos poco claro. Sin embargo, dada la importancia que tiene en el territorio se está intentando avanzar hacia un modelo más transparente.

Se trata de un aspecto clave para el desarrollo de la región. Así, en 2018, las licitaciones públicas suponían un 25%-30% del PIB indio. Algunos departamentos clave para la economía india, como defensa, ferrocarriles, energías o telecomunicaciones dedican el 50% de sus presupuestos a licitaciones públicas.

En cuanto a la legislación aplicable a la contratación pública, las General Financial Rules (GFR), desarrolladas por el Ministerio de Finanzas, es donde se establecen los principios generales y los procedimientos esenciales para la contratación pública. A su vez, existen manuales para bienes y para servicios de consultoría. A través de este enlace se puede acceder a las General Financial Rules (2017) y manuales con sus últimas actualizaciones: <https://eprocure.gov.in/cppp/rulesandprocs>  
Además, cada estado tiene su propia regulación referida a la contratación pública, como es el caso de los estados de Tamil Nadu y Karnataka.

En Marzo de 2005, el gobierno de India decidió prolongar su propio criterio de adjudicación utilizado desde 1992, al cual se le conoce como "Purchase Price Preference" (PPP), por otros tres años más, hasta marzo de 2008. El 14 de mayo de 2012, entró en vigor la la Public Procurement Bill, que debe interpretarse conjuntamente con la Competitive Act de 2005 y sus correspondientes enmiendas (sección 3 (3)d) en relación con la garantía de transparencia y lucha contra el fraude en las licitaciones públicas.

Según estos criterios:

1. El gobierno de India concede a las empresas públicas nacionales un margen del 10% en el precio de la oferta, lo que genera una clara distorsión en el proceso y obviamente antepone la empresa pública a la privada nacional o extranjera. Si el precio que ofrece una empresa pública india no es un 10% mayor al que ofrecen las empresas indias privadas nacionales o extranjeras, el contrato público será adjudicado a esta primera empresa. Actualmente, este criterio se aplica sólo para los proyectos con un valor total de entre 50 millones y 1.000 millones de rupias y no es de aplicación a las joint ventures de empresas privadas con empresas públicas. Además de al sector público se aplica este trato preferencial a las industrias de pequeña escala. La prolongación de esta medida por parte del gobierno indio ha causado



- numerosas críticas por parte del sector privado, que denuncia la discriminación sufrida en el proceso de adjudicación de los contratos públicos.
2. Las pequeñas y micro-empresas reciben preferencia de compra y de precios en licitaciones de ministerios, departamentos del gobierno central y empresas públicas. Bajo el sistema de preferencia de compra, 358 productos específicos deben obtenerse únicamente de estas empresas. El sistema de preferencia de precio establece que si el precio ofrecido por estas empresas no supera en un 15% el precio ofrecido por las grandes empresas, el producto debe adquirirse a las primeras.
  3. En marzo de 2012, el Gobierno anunció que los Ministerios del Gobierno Central y las empresas públicas estarían obligadas a comprar un mínimo del 20% del valor de sus compras a pequeñas y medianas empresas a partir del 1 de abril de 2015. De ese 20%, un 4% debe adquirirse a empresarios de castas y tribus catalogadas.
  4. No existe obligación de publicar información sobre los contratos adjudicados, ni de indicar las razones, a petición del afectado, por las que se rechaza una oferta presentada.
  5. Las disputas suelen resolverse por el órgano responsable de la propia adjudicación, en lugar de por una autoridad independiente.
  6. En aquellos concursos en los que existe financiación pública es práctica habitual (al igual que en muchos países) la cooperación local e incluso que se tenga que llevar la producción al país de destino para poder participar. Este tipo de práctica suele ser imprescindible para poder competir en precio y más teniendo en cuenta que este es el criterio que prevalece en los procesos de adjudicación.
  7. Procedimiento de adjudicación: el criterio de presentación de las ofertas habitual es en dos sobres separados (oferta económica junto con requisitos administrativos y oferta técnica) abriéndose primero, como es habitual, la oferta técnica. El problema al que se enfrentan las empresas españolas es que, al ser el precio el criterio fundamental en la adjudicación, tienen pocas opciones a pesar de presentar soluciones tecnológicamente avanzadas. Por el contrario, las empresas locales presentan ofertas técnicas muy simples a bajo precio que no siempre alcanzan el objeto perseguido.

Por otro lado, existe legislación concreta referida a sectores determinados, como es el caso del texto Defence Procurement Procedures, publicado en 2016.

Actualmente, se está negociando un Acuerdo de Libre Comercio con la UE en el que las compras públicas están contempladas como un capítulo del mismo. A julio de 2019, las negociaciones del Acuerdo, sin embargo, se encuentran paralizadas.

### 3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN

China, con 1.393 millones de habitantes (datos 2018), continúa siendo el líder económico indiscutible de las economías emergentes de Asia. Su PIB de 13.608.000 millones de dólares es muy superior al de India (2º entre los países emergentes de Asia), que registra una cifra de 2.726.000 millones de dólares y una población de 1.352 millones de habitantes. Indonesia, por otra parte, es la 3ª economía de la región, con un PIB de 1.042.000 millones de USD y 267 millones de habitantes. Sin embargo, India es indudablemente la superpotencia regional del sur de Asia, por su altísima población, un sistema democrático relativamente estable y una economía más robusta que la de sus vecinos más inmediatos (Pakistán, Bangladesh, Nepal, Bután).

Las cifras de PIB per cápita de los países arrojan un escenario diferente al anterior. India, con 2.040 dólares per cápita se sitúa por detrás de países como Indonesia

(3.894 USD) o Filipinas (3.103 USD). Malasia con 11.239 dólares por persona es el país con mayor PIB per cápita de la región, seguido de China (9.771 USD) y Tailandia (7.274 USD). India se sitúa como octavo país en la lista de países emergentes de Asia en términos de PIB per cápita.

Respecto al crecimiento económico de los países de la zona, para los años 2018 y 2019, el FMI señala que India tendrá un crecimiento del 7% y 7,2% respectivamente y China un 6,2% y 6%. Es interesante subrayar dentro del capítulo de previsiones económicas del FMI, que otros países de Asia como Indonesia, Vietnam, Bután, Filipinas y Sri Lanka, van a registrar un crecimiento económico mucho menor en el periodo mencionado, situándose de esta manera muy por debajo del nivel de crecimiento de China e India.

Las tensiones bilaterales de corte político entre India y sus vecinos continúan lastrando el potencial económico de la zona. Por un lado con China, Nepal y Bután, por las diferencias por la fronteras al norte. Por otro, con Pakistán por el problema de Cachemira y el terrorismo. También son tensas las relaciones con Sri Lanka o Bangladesh. Las relaciones entre India y Afganistán, por el contrario, han mejorado durante los últimos años. Además, los intentos por lograr una mayor cohesión regional continúan en el dique seco. La Agrupación de naciones del sur de Asia, SAARC , continúa siendo un órgano de poca relevancia. Sin embargo, es importante mencionar el esfuerzo del actual Primer Ministro, Narendra Modi para mejorar las relaciones con sus países vecinos realizando visitas multitudinarias.

Estas inestables relaciones se reflejan también en el comercio bilateral entre India y sus vecinos más cercanos. Aun así se observa una tendencia positiva tanto en importaciones como exportaciones entre India y los países de SAARC. En el periodo 2016-2017 las exportaciones de India los países SAARC eran el 6% y en los últimos datos registrados (2018-2019) de 7,6%. En cuanto a las importaciones de India desde SAARC han aumentado de 0,73% a 0,8%.

En definitiva, India continúa siendo la segunda potencia económica entre las economías emergentes de Asia en términos de PIB y crecimiento económico. El país es un mercado atractivo para la inversión extranjera, a pesar de que ciertos sectores continúen cerrados a la misma. Bien es verdad que aunque el nuevo Gobierno tiene como objetivo prioritario atraer dicha inversión para seguir desarrollándose, todavía existen muchas trabas para las compañías extranjeras a la hora de actuar en el país. Es indiscutible el gran atractivo de la India al ser un mercado grande con potencial a medio y largo plazo que cuenta tanto con costes laborales más bajos que otros países asiáticos como con el valor añadido que mucha de su fuerza laboral es angloparlante y cualificada.

#### COMPARACIÓN CON LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

	INDIA		ESPAÑA	
	2017	2018	2017	2018
PIB (miles de millones USD)	2.653	2.726	1.314	1.426
PIB PPP (USD)	7.166	7.761	39.037	39.915
Crecimiento PIB (%)	7,10%	7%	2,97%	2,58%
Cuenta corriente (% del PIB)	-1,44%	-2,41%	1,90%	0,90%
Cuenta corriente (millones USD)	-38.168	-65.599	25.008	12.797
Inflación (%)	2,49%	4,86%	1,96%	1,68%
Superávit/ Déficit Sector Público (% PIB)	-3,50%	-3,40%	-3,02%	-2,50%

Fuente: Banco Mundial y Reserve Bank of India

#### 3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

A pesar del desaceleramiento económico que sufrió la india entre los años 2011

(crecimiento de 6,6%) y 2012 (5,6%), la situación del país ha mejorado. A partir de 2012 la tendencia se reversionó. Así, en el periodo de 2014-15 alcanzó un 7,4% y un 8,2% en 2015-16. Sin embargo, de acuerdo a los datos proporcionados por el Fondo Monetario Internacional (FMI), en el periodo de 2016-17 la economía sufrió una desaceleración, con un crecimiento de 7,1% y en 2017-2018 de 6,7%. Según las últimas revisiones del FMI, las previsiones para 2019 son que la economía crezca a un ritmo del 7%.

La Ministra de Finanzas, Nirmala Sitharaman, anunció en julio de 2019, un importante paquete de gastos para reactivar las inversiones y el crecimiento. El presupuesto de gasto total para el periodo 2019-2020 es de 417.950 millones de dólares, suponiendo esto un 14% más que lo presupuestado para el año fiscal anterior.

La situación actual del territorio está fuertemente influenciada por dos aspectos importantes: la desmonetización que tuvo lugar en noviembre de 2016 y la introducción del nuevo régimen de imposición indirecta común para todo el país en 2017:

- Por un lado, la desmonetización significó la retirada de la condición de moneda de curso legal a todos los billetes de 500 y 1.000 rupias (86% del dinero en circulación) y la introducción de nuevos billetes de 500 y 2.000. Esta medida llevó a una falta de liquidez en la economía, situaciones de impago y desaceleración del gasto en consumo.
- Por otro lado, en 2017 se aplicó una de las reformas fiscales más ambiciosas de la India desde su independencia. En julio de este año se puso en marcha el impuesto de bienes y servicios (GST) común para todos los estados y que reemplazó a una gran cantidad de impuestos indirectos que había en ese momento. Aunque se habla de las ventajas y beneficios del GST a largo plazo, lo cierto es que en el corto plazo se han producido alteraciones significativas de la economía.

Para relanzar la economía, el Primer Ministro Modi está tomando medidas de liberalización y realizando reformas estructurales necesarias:

- Se ha procedido a una mayor liberalización de la política de Inversión Extranjera Directa (IED) y actualmente se permite hasta un 100% de inversión en casi todos los sectores, expandiendo las posibilidades de acudir a la vía automática.
- Las iniciativas Digital India, para promover la gobernanza y los negocios a través de internet, Make in India, cuyo objetivo es atraer inversión extranjera al país y hacer de India un centro manufacturero de referencia a nivel mundial, y Start-up India, para crear más puestos de trabajo y nuevas empresas relacionadas con la innovación y la tecnología. También destacan los planes para crear 100 smart cities.

A pesar de esto, todavía hay ciertos aspectos clave sobre los que hay todavía cierto camino que recorrer:

- Relaciones tensas con sus vecinos: China, Pakistán y Nepal.
- Siguen existiendo numerosas trabas para hacer negocios y sigue existiendo un importante sesgo proteccionista.
- Mercado laboral rígido, muy poco transparente e ineficiente.
- Mejora del sistema educativo para que sea accesible a toda la sociedad y a los sectores más desfavorecidos

- Mejorar el marco jurídico que haga posible el desarrollo de las infraestructuras básicas, imprescindibles para un desarrollo económico inclusivo haciendo especial hincapié en las infraestructuras de transporte, energía, agua potable y saneamiento.

### 3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

India es considerado país con actuación sectorial estratégica (PASE) por la Secretaría de Estado de Comercio, la misma ha definido los siguientes sectores estratégicos:

- Infraestructuras de transporte, destacando el sector ferroviario, incluyendo proyectos de red convencional, metro y cercanías.
- Sector del agua.
- Sector industrial:
  - Maquinaria de envase y embalaje.
  - Componentes de automoción.
  - Fabricación avanzada.
- Sector agroalimentario:
  - Productos gourmet (destacando el aceite).
  - Fruta.
- Sector bienes de consumo:
  - Productos de belleza y cuidado personal.

Los sectores más interesantes para la inversión española son: infraestructuras (transporte y energía), maquinaria de construcción para acometer las grandes obras de ingeniería, medioambiente, tecnología agrícola, concretamente en el procesado de alimentos y la maquinaria relacionada con la cadena de frío, automoción y componentes, máquina herramienta, defensa, sector farmacéutico, sector sanitario y turismo.

Recientemente, el Gobierno de India ha relajado la política de inversión extranjera directa en 15 sectores. Así, se ha aumentado el límite de inversión extranjera para algunos de ellos, se han facilitado las condiciones de inversión y se han incluido en la ruta automática para su aprobación. Los sectores que se han visto más beneficiados han sido defensa, sector inmobiliario, banca privada, aviación civil, minoristas de marca única y radiodifusión de noticias. A los bancos, por otro lado, se les permitió inversión extranjera hasta un 74%. El Comité de Asuntos Económicos aprobó una propuesta que permite el 100% de IED en infraestructuras ferroviarias (excepto operaciones). Aunque la iniciativa no permite que las empresas extranjeras exploten el sector, se les permite invertir en áreas tales como la creación de la red y el suministro de trenes para trenes de alta velocidad entre otros.

### 3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES

Existen diferentes ferias comerciales dependiendo del sector concreto del que se trate. Algunas de las principales son las siguientes:

- Transport India Expo
    - Sectores: vehículos eléctricos, partes de vehículos, sistemas de transporte inteligente, señalización y sistemas de seguridad.
    - Fechas: mayo 2020
- Más información: <http://www.transportindiaexpo.com/>

- SATTE- South Asia Leading Travel Show
  - Sectores: viajes y turismo
  - Fechas: enero de 2020
  - Más información: <http://www.satte.in/>
- RenewX
  - Sectores: energías renovables
  - Fechas: abril de 2020
  - Más información: <https://www.renewx.in/>
- Municipalika 2020
  - Sectores: infraestructuras, construcción, logística, ingeniería civil, tratamiento de aguas, Smart Cities.
  - Fechas: febrero de 2020
  - Más información: <http://municipalika.com/>
- India Food Forum 2020
  - Sectores: alimentario, procesado de alimentos, retailers de alimentos
  - Fechas: febrero de 2020
  - Más información: <https://www.indiafoodforum.com/>
- Media Expo
  - Sectores: publicidad, impresión e imagen
  - Fechas: febrero de 2020
  - Más información: <http://tradeshows.tradeindia.com/media-expo-mumbai/>
- Smart City India Expo.
  - Sectores: agua, transporte, energías renovables, sanitario, infraestructuras o telecomunicaciones.
  - Fechas: mayo de 2020
  - Más información: <http://www.smartcitiesindia.com/>
- IMTEX Forming 2020
  - Sectores: metales
  - Fechas: enero de 2020
  - Más información: <https://www.imtex.in/index.php?page=about>

## 4 IMPORTACIÓN

### 4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR

La importación y exportación de bienes en India se rige por la Ley de Comercio Exterior de 1992 y las políticas de exportación e importación del país están reguladas por Export and Import Policy o EXIM, responsable de la normativa que se aplica al comercio internacional en India. La política de comercio internacional para el periodo actual se puede consultar en Foreign Trade Policy 2015-2020.

## **Documentos para la importación.**

En primer lugar, hay que señalar que si se quiere importar cualquier tipo de bienes con fines comerciales en la India, hay que solicitar el Código de Importador/Exportador (IEC) ante el Director General de Comercio Exterior de India. Este número va a incluirse en todos los documentos que se rellenen en relación a la importación y no es necesario en el caso de que se importen regalos o equipaje. En el siguiente enlace se puede encontrar información exhaustiva sobre los documentos necesarios para solicitarlo: [https://www.dgft.org/iec\\_code.html](https://www.dgft.org/iec_code.html)

El exportador ha de preparar los documentos necesarios para llevar a cabo la transacción. En el caso de transacciones mediante crédito documentario, los documentos han de ser preparados estrictamente de acuerdo al contrato firmado. Los documentos requeridos para cada transacción comercial varían en función del producto en cuestión. Según la clasificación se pueden dividir en certificados, documentos comerciales y documentos de transporte.

### *Certificados*

**Certificado de origen.** Acredita el origen de los productos y es exigido por la aduana india por motivos de política comercial. Este documento es emitido por las Cámaras de Comercio españolas.

**Certificado de calidad y pesos.** Es exigido por el importador indio para asegurar que las mercaderías objeto de expedición se corresponden con lo acordado en el contrato de compraventa. Son las compañías de inspección las encargadas de emitir este certificado.

**Cuaderno ATA.** Estos documentos aduaneros internacionales, expedidos por las Cámaras de Comercio, permiten a las empresas enviar mercancías temporalmente a 74 territorios y países de los cinco continentes. De una manera fácil y barata sustituyen a los documentos nacionales de exportación e importación temporal y se convierten en una herramienta esencial para la libre circulación de mercancías. Cualquier empresario puede utilizar un Cuaderno ATA para que sus productos, siempre que no sean de naturaleza perecedera o requieran elaboración o reparación, viajen fuera de sus fronteras temporalmente para ferias, trabajos profesionales, envío de muestrarios, etc.

**Certificado fitosanitario** . Es un instrumento de control y lucha contra las plagas. Determinados vegetales, productos vegetales y otros objetos relacionados con ellos, deben ir acompañados de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la expedición. Es emitido por la Subdirección General de Sanidad Ambiental y Salud Laboral. Este certificado es obligatorio en las importaciones de fruta y verdura que se rigen por el Plant Quarantine, así como para otros productos como pescado o carne.

**Certificado de inspección.** El objetivo de este documento es el de prevenir el fraude o proteger al importador ante el posible recibo de una mercancía no deseada. Estos certificados los emiten compañías especializadas como Lloyd's, Bureau Veritas, Societé Générale de Surveillance (SGS). Generalmente verifican un 19% de la mercancía. El importador indio puede también solicitar que el certificado de inspección sea expedido por la agencia por él designada.

**Certificado de Sanidad Exterior.** En defensa de la salud y seguridad física de consumidores y usuarios, es obligatoria la expedición del correspondiente certificado

de sanidad exterior para la exportación de determinados productos.

En el caso de ser solicitado por el importador, el exportador puede obtener el certificado en el organismo competente. El organismo que expide este certificado es la Subdirección General de Sanidad Exterior y Veterinaria, la Dirección General de Salud Pública y Sanidad Exterior, el Ministerio de Sanidad y Política Social las Consejerías de Sanidad de las Comunidades Autónomas.

Los formularios cambian de vez en cuando y toda la información se debe consultar en la web: <http://www.cbic.gov.in/>

#### *Documentos comerciales*

Estos documentos son expedidos por el propio exportador para la tramitación de la operación de compraventa.

**Factura Pro forma.** Es el documento donde el vendedor, comunica al comprador el precio y las condiciones de venta de la operación. Tiene que figurar la mención "proforma".

**Factura comercial definitiva.** Es el documento donde el vendedor fija definitivamente el precio y las condiciones de venta. El vendedor la confecciona siguiendo el modelo utilizado por la empresa, en el propio idioma o en un idioma que pueda ser entendido por el cliente.

**Lista de contenidos (Packing List).** La lista de contenidos o packing list es un documento emitido por el exportador que acompaña la factura. En él, se relacionan los bultos que constituyen la exportación indicando el contenido de cada uno de ellos.

#### *Documentos de Transporte*

Según el medio de transporte utilizado en la operación de exportación, se generarán algunos de los documentos descritos a continuación. Todos ellos tienen en común el ser prueba de la existencia y condiciones del contrato de transporte y funciona como recibo de mercaderías por parte del transportista.

**Transporte terrestre.** El documento utilizado en transporte por carretera es la carta de transporte por carretera que constituye al mismo tiempo recibo de mercadería por parte del transportista y prueba del contrato de transporte.

**Transporte aéreo.** El conocimiento de embarco aéreo, conocido en su denominación inglesa como Air Waybill (AWB) es el documento utilizado en transporte aéreo. Constituye a la vez recibo de la mercadería por parte de la compañía aérea, y prueba del contrato de transporte.

**Transporte marítimo.** El documento de transporte marítimo se conoce con el nombre de "Conocimiento de embarque" o con su denominación inglesa de "Bill of Lading" (B/L). Este documento es: recibo de mercaderías por parte del transportista, prueba del contrato de transporte y título de valor representativo de mercancías, es negociable y otorga a su tenedor el derecho a exigir la entrega de las mismas.

**El seguro de transporte.** Existen muy diversos tipos de seguro en función de las necesidades de cada operación exportadora, pero en general cubren los daños que pueda sufrir la mercancía durante el transporte, durante las operaciones de carga y descarga y durante la estancia en almacén. La contratación de este seguro corre a cargo del exportador o del importador según las condiciones pactadas (Incoterms).

Contratará normalmente el seguro, aquella parte que asuma el riesgo de pérdida de la mercancía durante el transporte, salvo que se haya pactado otra cosa, como en el supuesto de utilización del incoterm CIF O CIP, en cuyo caso el vendedor viene obligado a contratar un seguro a pesar de que el riesgo se transmite al comprador antes de iniciar el transporte.

El importador indio tendrá que presentar algunos de estos documentos enviados por el exportador español, para proceder al despacho de aduanas. Para ello, deberá también preparar el documento obligatorio llamado **Bill of Entry**. Este documento es indispensable para la realización del despacho de aduanas.

#### *Formalidades de aduana.*

Las mercancías importadas y desembarcadas en las zonas de aduanas son almacenadas en "Port Trusts", almacenes o "CWC" designados por las autoridades. Se permite un número de días de almacenaje gratuito, después del cual se aplicarán los derechos de demora, del siguiente modo:

- Cargo comercial y no comercial: 7 días naturales desde la fecha de llegada de la mercancía.
- Equipaje solo: 14 días naturales desde la fecha de llegada de la mercancía.

Una vez recibida la confirmación de llegada de los bienes, los importadores o sus agentes deberán rellenar el "**Bill of Entry**", en el departamento de importaciones de "Customs House". La fecha en que se presente este documento determinará el impuesto aplicable a la mercancía importada, ya que se aplicará la tasa vigente en esa fecha.

Tras la presentación del Bill of Entry al departamento de importaciones, se deberá presentar este mismo documento en las oficinas tasadoras, junto con los siguientes documentos:

- Licencia de importación.
- Factura emitida por el exportador
- Copia del crédito documentario
- Bill of Landing (conocimiento de embarque) original y su copia no negociable
- Dos copias del packing list (lista de contenidos)
- Certificado de calidad y pesos
- Certificado de prueba del fabricante
- Orden de entrega emitida por la compañía de transporte o su agente
- Certificado de seguro y transporte o flete, si la transacción se realiza en términos FOB
- Una declaración firmada por el importador indicando que no ha pagado comisiones a agentes en India
- Declaración de aduanas
- Catálogo para la maquinaria importada

Además de estos documentos, y en aquellos casos en que sea necesario, deberán presentarse:

- Certificado sanitario o permiso de agricultura cuando sea necesario.
- Si se trata de piezas de recambio, factura del exportador detallando el precio por unidad y el total para cada artículo.
- Si se trata de textiles, certificado de la comisión de textiles.
- Si se trata de maquinaria de segunda mano, certificado de ingenieros.



- Si se trata de acero, certificado de análisis del fabricante.
- Si se trata de productos químicos, descripción especificada de la composición química.

Cuando los documentos presentados por el importador se consideran adecuados, el "Bill of Entry" es cumplimentado por las autoridades tasadoras y enviado a la sección de licencias, con una orden para que el personal del puerto examine la mercancía antes del despacho de la misma.

A continuación el importador o su agente procederá al pago del impuesto aduanero y deberá solicitar un duplicado del "Bill of Entry" (el original permanecerá retenido en la casa de aduanas). En este documento estará especificada la orden de examinar la mercancía. Si se considera que la descripción de los bienes ha sido correcta, en función de lo declarado por los particulares, se permitirá la retirada de la mercancía.

Según la normativa de aduanas, los importadores pueden disponer de servicios de almacenaje para las mercancías pendientes de despacho aduanero. Para ello tendrán que presentar un documento llamado "Bill of Entry for Warehousing" en el departamento de depósito de mercancías (Bonds Department), junto con una fianza igual al doble del importe del impuesto aduanero. Estos servicios de almacenaje se facilitan por un periodo inicial de 3 meses, que puede extenderse hasta periodos no superiores a un año.

Se recomienda llevar todos los papeles bien cumplimentados y cumplir con todos los requisitos, también de embalaje y etiquetado ya que las aduanas son bastante estrictas.

### **Control de cambios**

La política sobre el control de cambios se ha visto liberalizada durante los últimos años para facilitar la transmisión de fondos hacia/desde India. Los cambios se han venido produciendo progresivamente en línea con las políticas gubernamentales y la liberalización económica. No obstante, en algunos casos siguen existiendo requisitos específicos para las transacciones o remesas enviadas en el mercado de divisas.

Un hito en la liberalización de la economía india fue la declaración de la rupia como moneda convertible en agosto de 1994. Esto supuso el compromiso por parte de las autoridades indias de aceptar el Artículo VIII del Fondo Monetario Internacional, por el que no aplicaría prácticas discriminatorias con respecto a las operaciones en moneda extranjera.

Otro cambio cuantitativo de gran importancia fue la entrada en vigor de la Ley de administración de divisas de 1999 (FEMA), que regula la normativa sobre el control de cambios en India. La autoridad que controla esta normativa es el Departamento de Control de Cambios dependiente del Banco Central Indio y es también responsable de conceder las aprobaciones pertinentes. De acuerdo con una política del gobierno que ha tendido a liberalizar el control de cambios, la FEMA proporciona la plena convertibilidad de la rupia tanto en las transacciones por cuenta corriente para residentes y no residentes, y por cuenta de capital sólo para no residentes. Con la autoridad de la FEMA, las prioridades del gobierno indio parecen pasar de la conservación de divisas, a la consolidación y el mantenimiento de un mercado de divisas ordenado en India.

La FEMA no solo se aplica a empresas e individuos residentes, sino que es de aplicación a aquellas sucursales oficinas y agencias que no tienen establecimiento

permanente en India, pero están controladas o son propiedad de una persona india. La FEMA regula todos los aspectos en relación a la tenencia e intercambio de divisas y tiene implicación directa en el comercio y pagos al exterior. La normativa afecta a los no residentes que trabajen en India y a aquellos indios que hayan salido del país. Bajo la FEMA, el RBI mantiene la autoridad exclusiva para controlar los cambios en el exterior. Concretamente, establece los tipos de transacción que serán permitidos, autoriza los préstamos entre residentes y no residentes y la transmisión al exterior de propiedades indias hechas por residentes. El RBI será por lo tanto, el último responsable de mantener la estabilidad monetaria del país.

*Cuentas bancarias (rupias y moneda extranjera)*

## **CUENTA EN MONEDA EXTRANJERA**

Los residentes indios no tienen límites a la cantidad de divisas que pueden mantener en sus cuentas en moneda extranjera, y necesitan la aprobación del Banco Central para abrir y mantener una cuenta en moneda extranjera tanto en India como en el extranjero. A las joint ventures y a las filiales, por ser consideradas entidades indias, se les aplicarán las normas de empresas locales y, por lo tanto, no tendrán límites para mantener cuentas en India.

Los residentes extranjeros no tienen límites a la cantidad de divisas que pueden mantener en sus cuentas en moneda extranjera en India, pero necesitan la aprobación del Banco Central para abrirla y mantenerla. Los ciudadanos extranjeros residentes en India de forma no permanente pueden remitir hasta el 75% de su salario después de pagar sus contribuciones a la seguridad social, impuestos, etc. En casos especiales como el mantenimiento de familia cercana, se les permite mandar al extranjero el 100% de su salario neto siempre y cuando hayan pagado los impuestos y la contribución a la seguridad social, a los fondos de pensiones o Provident Fund, etc. Por último, según las normas de FEMA, tanto las Export Oriented Units o unidades orientadas a la exportación (EOUs) como las empresas instaladas en las SEZs pueden abonar a su Exchange Earner's Foreign Currency Account o cuenta de divisas (EEFC) todos sus ingresos en moneda extranjera.

## **CUENTA EN RUPIAS**

Con la introducción de la FEMA (1999), los extranjeros residentes en el país pueden abrir cuentas bancarias, que tendrán la consideración de resident accounts o cuentas residentes. Estas cuentas tendrán un funcionamiento similar al de cualquier otra cuenta bancaria abierta en rupias en el país. En el momento en el que el titular de la cuenta deje de ser residente, dicha cuenta se convierte en Non-Resident Rupee Account o cuenta en rupias de un no-residente.

En el caso de los empleados extranjeros y de entidades no constituidas (oficinas de representación y sucursales), se necesita la aprobación del Banco Central para abrir y mantener cuentas bancarias en rupias. Las sucursales, así como las oficinas de proyecto pueden recibir pagos en rupias de sus clientes indios y los pueden repatriarlos pagando los impuestos correspondientes sobre estos beneficios.

### Entrada y repatriación de capitales

Hay tres puntos básicos a tener en cuenta con respecto a la repatriación de capitales:

- Todas las inversiones extranjeras son libremente repatriables, aunque siempre están sujetas a las políticas sectoriales. Los dividendos declarados pueden ser

remitidos libremente a través de un agente autorizado.

- Los no-residentes pueden vender acciones en la bolsa de valores sin la aprobación previa del Banco Central indio y repatriar los beneficios a través de un banco en caso de que mantengan las acciones sobre una base de repatriación y tengan un certificado de no objeción/libre de deuda emitido por las autoridades del impuesto sobre la renta.
- Para vender acciones a través de acuerdos privados, las oficinas regionales del Banco Central conceden un permiso a unidades reconocidas de capital extranjero de empresas indias según las directrices indicadas en el Reglamento 10.B de la Notificación N° FEMA.20 / 2000 RB de mayo de 2000. El precio de venta de acciones en unidades reconocidas se determinará de acuerdo con las directrices previstas en esta disposición (2) de la notificación arriba mencionada.

Asimismo, la rupia es convertible y se permiten llevar a cabo actividades relacionadas al Mercado FOREX a menos que esté específicamente prohibido.

### Transferencia de tecnología

Para acuerdos de transferencia de tecnología entre una empresa extranjera y su filial india, la filial puede repatriar a la empresa matriz los cánones de licencia como una suma fija y/o un determinado porcentaje de los ingresos por ventas.

El Banco Central de India, en el caso de la ruta automática (sin necesidad de permisos por parte del Gobierno), permite el pago de royalties, pagos totales o lump sum fees por transferencia de tecnología y pagos por el uso de nombre o marca, sin limitación alguna. Las cantidades remitidas deben de ser netas de impuestos.

Anteriormente, existían una serie de límites que quedaron eliminados tras la liberalización anunciada en la nota de prensa 8 (2009) con fecha de diciembre de 2009. Las transacciones quedan sujetas a la FEMA para transacciones por cuenta corriente. Para todas las actividades que no estén cubiertas bajo la ruta automática, es necesario obtener la aprobación del Gobierno.

En referencia a las leyes que gobiernan la transferencia de tecnología, estos acuerdos están sujetos a la ley india, aunque también pueden estar sujetos a arbitraje bajo la normativa de instituciones internacionales como la Cámara de Comercio Internacional. El arbitraje puede tener lugar en India o en el extranjero. India forma parte de la convención de 1958 de Nueva York. Bajo la ley india, después del periodo de duración del acuerdo de transferencia tecnológica (7-10 años), la tecnología quedaría perpetuamente licenciada para la parte india para su uso en India. Hay reglas especiales cuando el caso es la transferencia de tecnología a empresas públicas del gobierno.

### Dividendos

La filial India puede pagar a la empresa matriz dividendos derivados de los beneficios generados. Los beneficios estarán sujetos al impuesto de sociedades o Corporate Income Tax más los recargos habituales. Además, los dividendos estarían sujetos al pago del impuesto de distribución de dividendos (DDT) del 15% más recargos. Su transferencia no requiere la aprobación previa del Banco Central si se cumple con determinadas condiciones.

Por otro lado, con el objetivo de eliminar el efecto cascada que produce este impuesto en grupos empresariales con estructura corporativa multinivel, se ha

introducido una modificación. Hasta 2012, sólo el pago del impuesto del dividendo distribuido por filiales de primer nivel podía ser empleado por la sociedad matriz para reducir la cantidad a pagar. A partir de julio de 2012, son deducibles para la matriz las cantidades en concepto del impuesto de distribución de dividendos pagadas por filiales de cualquier nivel.

A partir del presupuesto de 2016-17, los dividendos distribuidos que superen el millón de Rupias al año deben pagar un 10% adicional. Según el ministro de finanzas Jaitley, es justo que pague más quien más gana, aunque los expertos auguran una huida de capitales.

#### Reembolso de los gastos previos a la constitución

La filial india puede repatriar a su matriz una cantidad no superior a 100.000 USD como reembolso de los gastos incurridos antes de la constitución de la empresa.

#### Royalty por el uso del nombre o marca comercial

Según las normas gubernamentales, una filial puede pagar royalties bajo la ruta automática por el uso de nombres y marcas comerciales de la empresa matriz que no vengan justificados por una transferencia de tecnología. Desde la liberalización efectuada en 2009, estos pagos bajo ruta automática no están limitados cuantitativamente. Las transacciones quedan sujetas a las reglas de administración de divisas.

La retención en la fuente sobre los royalties y honorarios por servicios técnicos pagados a un no residente es del 10% (disminución del 25% el 1 de abril de 2015), más recargos. Por lo tanto, el tipo de retención efectiva es del 10,3% si el ingreso total es menor o igual a 10 millones Rupias, 10,506% si supera los 10 millones Rupias y es inferior a 100 millones Rupias o 10.815% si supera los 100 millones de rupias.

#### Créditos en moneda extranjera: External Commercial Borrowing (ECB)

Debido a las difíciles condiciones de financiación por parte de los bancos nacionales, y a que han tenido fuertes restricciones a la obtención de crédito por parte de prestamistas extranjeros, se permite a las empresas indias obtener préstamos en moneda extranjera en forma de Préstamos Comerciales Externos (PCE) o External Commercial Borrowing (ECB). Este instrumento sirve para facilitar el acceso a crédito por parte de las empresas indias así como a las empresas del sector público (PSU). Este instrumento engloba préstamos comerciales, créditos por parte de organismos multilaterales, etc.

No obstante, estos préstamos no podrán usarse para la inversión en mercados de capitales o para la especulación en el mercado inmobiliario. El organismo regulatorio que regule la normativa referente a los PCEs será el departamento de asuntos económicos (DEA), dependiente del Ministerio de Finanzas, junto con el Banco Central Indio.

La regulación actualizada con todos los detalles y limitaciones sobre los PCEs puede consultarse en las Master Circular que publica el Banco Central (RBI). La última de ellas, la Master Direction No. 5 de 1 de marzo de 2019 se denomina Master Direction - External Commercial Borrowings, Trade Credits and Structured Obligations Los PCEs se han perfilado, así, como instrumentos clave de cara a la obtención de financiación por parte de empresas indias. Estos instrumentos pueden adoptar las

siguientes formas:

- Préstamos, incluidos los bancarios
- Bonos / obligaciones de tasa flotante / fija (que no sean instrumentos convertibles total y obligatoriamente)
- Créditos comerciales por más de 3 años
- Bono convertible en moneda extranjera (Foreign Currency Convertible Bonds - FCCBs)
- Bonos canjeables en moneda extranjera – (Foreign Currency Exchangeable Bonds-FCEBs)
- Arrendamiento Financiero

Toda la información relativa a los créditos en moneda extranjera (ECB en India puede consultarse en el siguiente enlace: Master Direction - External Commercial Borrowings, Trade Credits and Structured Obligations

[https://www.rbi.org.in/Scripts/BS\\_ViewMasDirections.aspx?id=10204](https://www.rbi.org.in/Scripts/BS_ViewMasDirections.aspx?id=10204)

## 4.2 ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA

India ha liberalizado, en gran medida, su política arancelaria y de importaciones en los últimos años. A pesar de todo, los aranceles a la importación siguen siendo muy altos en comparación con los estándares internacionales, y todavía existen muchas restricciones cuantitativas a la importación.

India se caracteriza por no tener una normativa clara en la materia, siendo muy compleja y poco transparente. No existe una única publicación periódica que incluya toda la información sobre los aranceles aplicables a las importaciones y cambia arbitrariamente a lo largo del tiempo.

### **El arancel aduanero**

En la actualidad, la oscilación de las tasas arancelarias depende del sector que estemos observando. Si bien, se considera que el arancel medio se encuentra alrededor 20%, este dato no es esclarecedor ya que las diferencias entre sectores y productos son inmensas. Así, se encuentra que para los productos agrícolas los aranceles son mayores y oscilan entre el 10% y el 300% (peak tariff del país) comparado con la horquilla de los productos que no son de dicho sector (0- 150%). Además, algunas bebidas alcohólicas como el vino están gravadas a un tipo efectivo del 150%.

Las tarifas arancelarias aplicadas a bienes importados se pueden ver en los siguientes enlaces:

- Central Board of Indirect Taxes and Customs-Tariff (as on 01.02.2019)
- Indian Trade Portal

En la mayoría de los casos, las tarifas arancelarias se calculan sobre un valor imponible denominado en India Assessable Value que se conforma a partir de la suma del valor CIF en la aduana de los productos importados más una tasa de alrededor de un 1% en un concepto denominado Landing Charges.

Desde la implantación en 2017 del Impuesto de Bienes y Servicios (GST), el cálculo de los aranceles ha cambiado. Hay que tener en cuenta que el GST se calcula sobre el valor base (AV)+ el arancel básico aplicable + Social Welfare Charge.

Hasta el nuevo presupuesto de 2018 se aplicaba un Education Cess y High Education Cess, pero han sido eliminados y se ha introducido el Social Welfare

Charge (SWC), que es un 10% sobre el total del impuesto, recargos, etc. En el caso de importación de petróleo, diésel, plata u oro, se les aplica un impuesto del 3%. Algunos otros productos que estaban exentos del Education Cess anteriormente, siguen estando exentos de acuerdo al SWC.

### Regímenes de importación

#### 1. Productos de libre importación (Imports free unless regulated):

De acuerdo al Foreign Trade Policy 2015-2020 , las importaciones y las exportaciones serán libres excepto que se regulen como prohibidas, restringidas o canalizadas bajo el State Trading Enterprises (STEs) en este mismo documento. Además, hay algunos productos que se pueden importar libremente pero están sujetos a determinadas condiciones estipuladas en otras regulaciones. Será el Director General of Foreign Trade (DGFT) el que especifique los documentos y procesos necesarios que necesitará el exportador y el importador. Los cambios que se realizarán en la Foreign Trade Policy se actualizarán en el llamado ITC (HS) Classifications of Export and Imports Items.

En el 2001 se liberalizaron los productos restringidos por razones de Balanza de Pagos. Sin embargo aún continúan las restricciones basadas en otras razones (seguridad, política comercial, protección de sectores, etc.). No obstante, gracias a las denuncias y los procedimientos iniciados por la OMC cada vez hay más productos incluidos en la política de libre importación. En ocasiones, hay productos de libre importación que requieren permisos sanitarios o de agricultura (o que sufren cualquier otro tipo de barrera técnica o no arancelaria) pero se consideran dentro del régimen libre de importación.

#### 2. Productos cuya importación está restringida (Restricted):

Existen productos cuya importación está prohibida salvo que se obtenga una licencia específica de importación concedida por el Director General of Foreign Trade. El importador de productos clasificados como restricted, debe por tanto solicitar la licencia o permiso de importación a las autoridades competentes.

Esta restricción hace que la entrada en India de determinados productos sea extremadamente difícil. Algunos de los ejemplos más significativos, y que más afectan a la industria española, son el granito o el mármol. En el siguiente enlace se puede acceder a los productos cuya importación está restringida: [Restricted Items for Imports](#)

#### 3. Productos cuya importación está canalizada bajo "State Trading Enterprises" (STE):

Las State Trading Enterprises (STE) son empresas gubernamentales y no gubernamentales autorizadas a realizar actividades comerciales (exportación y /o importación) que son propiedad, sancionadas o respaldadas por el gobierno.

Estos son productos clasificados como importables sólo por las Agencias Estatales de Comercio Autorizadas o mediante medios de transporte específicos. El Director General of Foreign Trade tiene potestad para emitir licencias o permisos de importación y para importar o exportar los bienes agrupados en esta categoría.

La lista de artículos con este régimen de importación se ha reducido a sólo 17, y se espera que continúe esta tendencia en los próximos ejercicios. Esta clasificación incluye productos agrícolas básicos, petróleo y sus derivados, urea, y otros

productos.

Para ver la lista de State Trading Enterprises (STE) seguir el siguiente enlace: [State Trading Enterprises \(STE\)](#)

Una de las más importantes es State Trading Corporation (STC)

#### 4. Productos cuya importación está prohibida:

Existen artículos cuya importación está prohibida por motivos de seguridad, salud, cultura, protección de animales, etc. El gobierno indio ampara estas prohibiciones en los artículos XX y XXI del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Desde la comunidad internacional, se ejercen presiones para que India suprima tales impedimentos al comercio, argumentando el que no están fundamentadas esas restricciones en los artículos del GATT. Muchos de estos productos tienen origen animal y en otros casos están relacionados con un país de origen concreto. En el siguiente enlace se puede acceder a los productos cuya importación está prohibida: [Prohibited Items for Imports](#)

### Regímenes aduaneros

#### 1. Importación de Muestras

Las muestras están exentas de derechos de importación conforme a la Convención Internacional para facilitar la importación de muestras comerciales y material publicitario. La normativa aduanera india permite la importación de muestras libre de impuestos hasta un valor máximo de 10.000 rupias. También muestras de hasta 300.000 rupias (3 lakhs) o 50 unidades en un periodo de 12 meses para promoción de exportaciones.

El Departamento de Tributos ahora permite que cualquier persona con el importer-exporter code pueda importar muestras hasta por un valor de \$1.000 o 36.000 Rs.

#### 2. Importación de Bienes de Segunda Mano

La importación de bienes de capital de segunda mano está restringida y estos solo pueden ser importados bajo las provisiones de Foreign Trade Policy, ITC (HS), HSPv1, Public Notice o autorizado por el Gobierno.

La importación de bienes de capital de segunda mano está permitida libremente, sin restricción de antigüedad, excepto para los siguientes casos:

- Ordenadores, laptops, fotocopiadoras, aire condicionados, y generadores de gasolina.
- Ordenadores. Solo se permite la libre importación de estos artículos y todos los accesorios periféricos, cuando se trate de donaciones, sin uso comercial, hechas a alguno de los siguientes receptores: escuelas y centros de educación para adultos del gobierno central o estatal, instituciones educativas sin ánimo de lucro, hospitales de beneficencia, bibliotecas públicas, establecimientos públicos de investigación y desarrollo, centros de información a la comunidad del gobierno central o estatal y organizaciones del gobierno central, estatal o de uniones territoriales.
- Piezas de recambio reparadas. Previa expedición de certificado que acredita que las piezas en cuestión tienen una durabilidad igual o superior al 80% de la durabilidad de las piezas originales.

### 3. Importación temporal (Import on Export Basis)

Los bienes de capital nuevos y de segunda mano, equipos, componentes, partes y accesorios, envases destinados a los bienes exportados, tintes y moldes pueden importarse para la reexportación sin necesidad de licencia, certificado o permiso, una vez probado que el bien en cuestión está clasificado como de libre exportación.

### 4. Reimportación de bienes reparados en el exterior

Los bienes de capital, equipos, componentes, partes y accesorios, importados o de fabricación doméstica, no clasificados como restringidos según el ITC (HS), pueden enviarse al extranjero para ser reparados, probados, mejorados o actualizados, sin necesidad de una licencia, certificado o permiso.

### 5. Importación bajo contratos de arrendamiento

La importación de bienes de capital sujetos a contratos de arrendamiento (leasing), no precisa del permiso de la autoridad otorgadora de licencias.

### 6. Importación de bienes restringidos para Investigación y Desarrollo

La importación de todos los bienes clasificados como restringidos, a excepción de animales vivos, requeridos por motivos de investigación y desarrollo, no precisa de licencia, certificado o permiso, una vez acreditados por las unidades oficiales de investigación y desarrollo del gobierno indio.

### 7. Importación como equipaje de pasajero

La importación de bienes está restringida, los bienes importados por pasajeros como equipajes están regulados en la normativa Baggage Rules o Normas de equipaje 1998. Los enseres personales y utensilios domésticos pueden importarse como parte del equipaje. Las muestras de aquellos artículos clasificados como de libre importación en la política de comercio exterior, también pueden introducirse en el país en el equipaje del pasajero sin necesidad de permiso o licencia.

### Exenciones, aranceles concesionales y regímenes especiales:

#### 1. Aranceles preferenciales regionales:

India mantiene acuerdos preferenciales de comercio con los países de la SAARC, South Asian Association for Regional Cooperation (Nepal, Sri Lanka, Maldivas, Bután, India, Bangladesh, Union Of Myanmar y Pakistán), Indo-Afganistan Preferential Trading Arrangement (IAPTA), Indo-ASEAN Free Trade Agreement, Indo- Thailand Free Trade Agreement, Indo-Singapore Free Trade Agreement, Asia Pacific Trade Agreement, Indo-Korea Free Trade Agreement, Chile PTA, Least Developed Countries Concessions, India-MERCOSUR Preferential Trade así como aranceles especiales con Tonga, Seychelles y Mauricio.

#### 2. Exenciones:

El gobierno indio tiene un amplio poder para conceder exenciones de los derechos de aduana mediante notificaciones públicas en la gaceta oficial. Estas exenciones no se incorporan al Arancel de Aduanas al nivel de línea arancelaria, sino que se enumeran como "exenciones generales" en el encabezamiento, o bajo el epígrafe "notificaciones de exención" al final de cada capítulo.



### 3. Regímenes especiales:

Las Export Oriented Units (empresas con producción destinada a mercados exteriores) gozan de regímenes especiales que permiten la importación de materias primas, componentes, bienes de equipo etc., con tarifas arancelarias reducidas o nulas, a aquellas empresas ubicadas en las Export Processing Zones (con funcionamiento similar al de las Zonas Francas), y a empresas que fabrican o exportan los llamados Export Promotion-Capital Goods.

#### 4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS

A pesar de que India ha avanzado mucho en cuanto a la apertura al comercio internacional y al intercambio de bienes y servicios, existen, además de las medidas arancelarias, una serie de trabas que dificultan las exportaciones a India. A continuación se resumen las más relevantes, sin embargo, se puede consultar una lista completa en el siguiente enlace: <http://www.barrerascomerciales.es>

#### Medidas sanitarias y fitosanitarias

El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), entro en vigor con el establecimiento de la OMC en 1995. El acuerdo tiene por objeto garantizar las medidas necesarias para proteger la seguridad de los alimentos y salud humana.

Los puntos de información bajo el Acuerdo SPS de la OMC en India son los siguientes:

- Ministry of Health and Family Welfare: para temas relacionados con la salud humana.
- Food Safety & Standards Authority of India: temas relacionados con la alimentación.
- Ministry of Agriculture, Department of Animal Husbandry, Dairy and Fisheries: para salud animal.
- Ministry of Agriculture, Department of Agriculture and Cooperation & Farmers Welfare : para calidad de las plantas.

Para más información sobre las diferentes notificaciones establecidas por India, se pueden descargar en el siguiente enlace: [http://indiastandardsportal.org/TBT\\_SPS.aspx](http://indiastandardsportal.org/TBT_SPS.aspx)

La importación en la India de todos los productos de origen vegetal no elaborados ("plants and plant products") está sujeta a la obtención de un permiso de importación concedido por Plant Quarantine Organization India con la excepción de los productos incluidos en la lista o Schedule VII de la norma aplicable, la Plant Quarantine, que sólo requieren certificado fitosanitario de exportación. Los análisis de riesgo a los que están sometidos pueden durar varios años.

En todos los casos la Plant Quarantine Organization India debe llevar a cabo con carácter previo un análisis de riesgo de plagas ("Pest Risk Analysis"). La solicitud del análisis de riesgo la puede realizar un empresario indio interesado en importar, o el departamento responsable de sanidad vegetal del país interesado en exportar, cumplimentando el correspondiente formulario o "Pest Risk Analysis Request Form".

Tras la realización del análisis de riesgo de plagas se suscribe un protocolo con el país y productos de que se trate, en el que se detallan: 1) las enfermedades de las

que los productos deben estar libres, según se deberá acreditar mediante certificado fitosanitario emitido por las autoridades del país exportador y 2) requisitos adicionales, tales como fumigación, tratamientos con frío, inspecciones y permisos adicionales, etc.

Se pueden consultar los productos de origen vegetal, de origen España, que ya cuentan con análisis de riesgo, y las condiciones en que se autoriza su importación, en el Schedule VI del "Plant Quarantine, siendo necesario consultar las últimas incorporaciones a la lista en los "Amendments". A ellos habrá que añadir los productos "de importación restringida" del Schedule V, mucho más breve, en el momento en que alguno de ellos sea objeto de análisis de riesgo para España, lo que en la práctica será de aplicación en pocos casos, así como los del Schedule VII.

### **Restricción a las importaciones de porcino**

La importación de productos de la ganadería ("livestock products"), que incluyen carne, leche, huevos, embriones, semen, etc. está condicionada a la obtención de un permiso sanitario de importación ("sanitary import permit"). El procedimiento para la obtención de dicho permiso se recoge en una orden ("notification") de 07/07/2001 del departamento competente en el Ministerio de Agricultura indio ("Ministry of Agriculture -Department of Animal Husbandry and Dairying", abreviadamente DAHD).

El importador indio es responsable de tramitar el permiso sanitario para cada operación de importación, y es titular de dicho permiso. En general, se requiere que la mercancía venga acompañada de un certificado veterinario emitido por las autoridades sanitarias del país exportador. Se pueden consultar los certificados-requisitos para los distintos productos en el sitio web del DAHD.

Desde 2010, las autoridades sanitarias españolas han intentado acordar modelos de certificados que permitieran amparar las exportaciones de productos de porcino curados.

Hasta 2016 había dos certificados sanitarios para la importación de carne de cerdo. Por un lado, uno se basaba en la exportación de carne de cerdo procesada que exigía una cocción a una determinada temperatura y, por otro lado, el otro certificado exigía una declaración del país de origen libre de la enfermedad de Aujeszky. España no pudo certificar este último en su momento, pues no todo el territorio español está libre de la enfermedad, pero podría certificar que las principales zonas exportadoras lo están.

En febrero de 2016, el DAHD publicó un certificado para la importación de carne de porcino que sustituirá los dos vigentes. Este certificado, en cuanto a la enfermedad de Aujeszky, permite la importación de producto procedente de zonas libres de dicha enfermedad, en base al principio de regionalización de la OMC, si bien prohíbe que contenga cabeza y vísceras. El certificado ya ha sido notificado a la OMC.

Sin embargo, este certificado contenía otro problema, pues exigía que los productos de cerdo curados fuesen deshuesados antes de iniciar el proceso de curación. Este problema se resolvió a lo largo de 2016 y se revisó el certificado para poder exportar el producto español sin necesidad de deshuesarlo. En cuanto al producto español procesado que haya sido tratado térmicamente, aunque en principio sí cumpliría y podría ser certificado, en la práctica muchas empresas pueden verse afectadas por el requisito de evitación del contacto con residuos de carne de ave o de rumiantes ("contaminación cruzada"). En este momento está en discusión entre las autoridades

sanitarias de los dos países el alcance las características concretas que debe tener la planta de fabricación en el caso de que se procesen varias especies. Entre tanto, sólo es posible en la práctica la certificación -para la exportación a la india- de productos procedentes de plantas donde se procese exclusivamente carne de porcino.

#### **4.4 HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO**

##### **Estándares**

La Oficina de Estándares Indios (Bureau of Indian Standards, BIS) exige que ciertos productos cumplan con los estándares de calidad BIS indios, que se han ido acercando gradualmente a los estándares ISO. En particular, la importación de productos alimenticios está sujeta a varias restricciones.

Por otro lado, cada miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) debe establecer un servicio de información nacional que pueda responder a todas las preguntas de las partes interesadas, así como proporcionar los documentos pertinentes sobre normas y reglamentos técnicos. Así, el Ministerio de Comercio, autoridad perteneciente a la OMC, ha designado a la BIS como punto de consulta de la OMC para India.

Para más información sobre los estándares ver la web de la Oficina de Estándares Indios.

##### **Certificación de productos**

El BIS elabora certificaciones de productos que, aunque de carácter voluntario, se han hecho obligatorios para 66 productos relacionados con la salud y la seguridad de los consumidores. Las certificaciones se pueden realizar en los laboratorios del BIS, o independientes, siempre y cuando cumplan las normas ISO/IEC 17025:1999 y hayan sido aprobados y concedida licencia por el BIS.

##### **Etiquetado**

El etiquetado y empaquetado de productos alimenticios se regula por Food Safety and Standards (Packaging and Labelling) Regulations, 2011 . Sin embargo, en enero de 2019 la entidad publicó el reglamento Food Safety and Standards (Packaging and Labelling) Regulations, 2018 para aumentar y mejorar la visibilidad de la información en las etiquetas. Así, remplazará la regulación de 2011 a partir del 1 de julio de 2019.

De esta manera, cada envase debe llevar la siguiente información en la etiqueta:

- Nombre del producto
- Ingredientes
- Número de licencia del importador
- Información de nutrientes por cada 100 g o 100 ml
- Símbolo vegetariano/no vegetariano
- Información de aditivos
- Nombre y dirección completa del fabricante
- Nombre y dirección completa del importador
- Cantidad neta en ml así como en gramos
- Lote/ código/ banda identificativa
- Logo de FSSAI

- País de origen
- Fecha de consumo expresada de la siguiente manera:

BEST BEFORE... mes y año

or BEST BEFORE ... meses desde el empaquetado

or BEST BEFORE ... meses desde la fecha de fabricación

- Instrucciones de uso

Se puede consultar la regulación en el siguiente enlace: <https://fssai.gov.in/cms/food-safety-and-standards-regulations.php>

## 5 INVERSIÓN EXTRANJERA

### 5.1 MARCO LEGAL

#### Marco Legal

Desde la toma de poder del Primer Ministro Modi en 2014 el régimen de inversiones se ha ido liberalizando. Actualmente se permite una mayor inversión en muchos sectores y las restricciones a la entrada de flujos de capital se han ido flexibilizando. Sin embargo, aún existen sectores en los que la participación extranjera está prohibida y otros en los que se mantienen restricciones en el porcentaje de capital extranjero admitido, por lo que aún hay un amplio camino que recorrer para la liberalización completa de la IED en la India.

El marco regulatorio relativo a la inversión extranjera en India queda recogido en la Ley de administración de divisas o FEMA, siglas de Foreign Exchange Management Act (1999). Además, en materia de inversión extranjera directa el Gobierno de India ha creado el Foreign Investment Facilitation Portal (FIFP), con el objetivo de facilitar la inversión en el territorio. La última circular en materia de IED data de agosto de 2017.

La inversión extranjera directa puede presentarse en forma de acciones y participaciones preferentes convertibles, capital parcialmente desembolsado o warrants emitidos por una compañía india de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de empresas o Companies Act de 2013 y las directrices de la Junta de Bolsa y Valores de la India o Securities and Exchange Board of India (SEBI).

La inversión extranjera en India se lleva a cabo a través de dos rutas:

- Ruta Gubernamental: para inversión en sectores de negocios que necesitan aprobación previa por parte del gobierno. El Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP) dirige las propuestas de IED que necesitan previa aprobación por el gobierno.
- Ruta autonómica: inversión en sectores que no necesitan aprobación previa del Gobierno. Simplemente se necesita la complementación de una notificación tras la incorporación de la compañía y la emisión de acciones.

Novedades en el marco legislativo de la inversión extranjera directa (IED) 2019

El gobierno pretende hacer del país un referente de inversión y para ello continua con sus esfuerzos para simplificar las normas de IED y abrir sectores hasta ahora cerrados. Algunos de los cambios más relevantes de este año son los siguientes:

- El Gobierno de India permite el 100% de la IED, bajo la ruta autonómica, en la venta de carbón, para actividades de minería del carbón, incluida la infraestructura de procesamiento asociada. El término “infraestructura de procesamiento asociada” se define para incluir lavado, trituración, manipulación y separación de carbón (Magnético y no magnético)
- Se permite el 26% de IED, bajo la ruta gubernamental, para transmitir noticias y asuntos actuales a través de medios digitales.

Además, el gobierno ha llevado a cabo una flexibilización de las normas relacionadas con la IED en el comercio minorista de una sola marca (SBRT). Además, en el Presupuesto de la Unión 2019-2020, el gobierno de India propuso la apertura de IED en los sectores de aviación, medios de comunicación y seguros. Finalmente, en febrero de 2019, el Gobierno de India lanzó el Proyecto de Política Nacional de Comercio Electrónico que refuerza la IED en el sector y garantiza la igualdad de condiciones para todos los participantes del comercio electrónico.

## 5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

### Incentivos fiscales y sectoriales

Existen exenciones fiscales en forma de deducciones disponibles para distintos tipos de inversiones. Estas exenciones incluyen incentivos en sectores considerados prioritarios por las autoridades y para aquellas industrias que se localicen en áreas o regiones especiales.

#### *Desarrollo de Infraestructuras*

Los incentivos fiscales disponibles para aquellos que desarrollen diferentes proyectos de infraestructuras serán las siguientes:

- Deducción del 100% de los beneficios empresariales obtenidos durante 10 años consecutivos dentro de los 15 primeros como consecuencia de:
  - Proyectos de generación y transmisión de energía
  - Desarrollo o gestión y mantenimiento de una infraestructura, parque industrial o SEZ
  - Instalación y explotación de redes de distribución de gas natural
- Esta deducción relacionada con las obras de infraestructura está disponible siempre que se comiencen las operaciones antes del 31 de marzo de 2017. Posteriormente, una deducción del 100% del gasto relacionado con el establecimiento de esta infraestructura será disponible desde el 1 de abril de 2017. Esto será aplicable para el periodo fiscal 2018-19 en adelante.

Es importante destacar los esfuerzos que se han venido realizando en los diversos mega proyectos emprendidos por el gobierno, donde también se ha implicado a los gobiernos estatales. Por ejemplo, en el caso del Delhi-Mumbai Industrial Corridor, donde se han facilitado incentivos para empresas con interés.

#### *Energías renovables*

Para los proyectos EPC (Engineering Procurement and Construction) de energías renovables, los costes fiscales son bastante elevados, suponiendo un 10-20% del

coste total del proyecto. Para incrementar el uso de energías renovables, el Gobierno Central ha ofrecido diferentes incentivos fiscales para este tipo de proyectos, entre los que destacan la exención de aranceles aduaneros en algunos de los bienes específicos que se necesitan.

#### *Incentivos a la inversión en I+D*

- Deducción de hasta el 200% del gasto en I+D incluyendo gastos en capital (que no sea en terrenos o edificios). La deducción está limitada al sector de biotecnología o manufacturas (que no se encuentren en el listado negativo como alcohol, tabaco, cosméticos, pasta de dientes...) la inversión deberá ser aprobada por el departamento de desarrollo científico e industrial (DSIR), para que sean concedidas las deducciones. Actualmente, el beneficio está disponible hasta el 31 de marzo de 2017.
- Deducción del 100% para empresas que no cumplen los requisitos de las deducciones del 200%.
- Deducciones de entre el 125 y el 200% para pagos hechos a entidades que lleven a cabo I+D en India.
- Deducciones en I+D para los salarios pagados y la inversión en materiales empleados durante los tres años inmediatamente anteriores a la puesta en marcha del negocio.

No existen límites a la inversión en I+D en India. La aprobación del gasto para I+D llevado a cabo internamente para obtener el incentivo fiscal de la deducción en un 200%, estará sujeto a las siguientes condiciones:

- La unidad para I+D deberá estar localizada en una unidad independiente
- Esta unidad deberá disponer de mano de obra propia.
- Los gastos deducidos como concepto de I+D no podrán ser deducidos dentro de otras previsiones del código fiscal.
- El propósito de la I+D no podrá estar enfocado exclusivamente a la investigación de mercado, promoción de ventas, control de calidad, pruebas, producción comercial, cambio en el estilo, estadísticas ruinarías o actividades similares.
- La empresa deberá tener una contabilidad separada para el área dedicada a I+D que deberá ser auditada anualmente y presentada ante la DSIR antes del 31 de Octubre.

#### *Empresas de producción agrícola*

De acuerdo al presupuesto de 2018-19, se prevé una deducción del 100% para las compañías registradas como productoras agrícolas con un beneficio anual de 1 billón de rupias, durante cinco años desde el periodo 2018-19. Además, también se prevé la aplicación de esta misma deducción en relación a las compañías productoras que tengan un beneficio de hasta mil millones de rupias y realicen actividades relacionadas con el marketing de procedimientos agrícolas, la compra de semillas u otros artículos con finalidad agrícola.

#### **Incentivos regionales**

Algunos estados ofrecen incentivos con el fin de fomentar la inversión y atraer capitales hacia sí. Estos suelen consistir en:

Incentivos a la inversión: los estados financian un porcentaje del coste del capital fijo de cada proyecto. Algunos estados han designado áreas (A, B, C, etc.) de acuerdo

con su nivel de desarrollo a fin de discriminar las subvenciones concedidas. Las condiciones y límites de los incentivos varían de un estado a otro dependiendo del tipo de industria que el estado pretende desarrollar, siendo normalmente las áreas más desfavorecidas las que cuentan con mayores incentivos.

**Incentivos fiscales:** los gobiernos de algunos estados ofrecen exención o retraso en el pago de impuestos sobre ventas durante un cierto periodo de tiempo a los productos fabricados por unidades industriales de nueva creación que se instalen en ellos. Los incentivos varían de un estado a otro y de una localidad a otra, dentro de un mismo estado. Las fábricas situadas en zonas más deprimidas suelen recibir condiciones más favorables.

**Incentivos sobre el coste de la electricidad:** este tipo de incentivos opera de manera distinta en función del estado y dependiendo del tipo de industria y localidad en la que aquella se sitúe la unidad. Habitualmente, incluyen, la exención del pago del impuesto sobre la electricidad, la congelación de la tarifa para fábricas de nueva creación durante un número determinado de años tras el comienzo de la producción, el suministro ininterrumpido de electricidad o el establecimiento de tarifas concesionales sujetas a ciertas condiciones e incentivos fiscales para la compra e instalación de generadores de energía cautiva.

**Otros incentivos:** algunos estados ofrecen incentivos a la pequeña y mediana empresa o a las empresas que están catalogadas como High Priority Industries en su legislación industrial. Una lista indicativa de los incentivos que pueden ser ofrecidos es la siguiente:

- Tipo de interés concesional en préstamos concedidos por corporaciones financieras regionales.
- Preferencia de artículos fabricados por pequeñas y medianas empresas en las compras realizadas por el Gobierno y organizaciones semi gubernamentales.
- Concesión preferencial de tierras y locales para pequeñas y medianas empresas en áreas industriales.

Algunos estados han simplificado el procedimiento de aprobación de inversiones mediante diversas medidas como son la introducción de una única solicitud de aprobación, válida para las distintas instituciones. Se trata pues de una ventanilla única en la que se tramitan las diversas aprobaciones necesarias ("single window facility"), y se sigue el proceso de aprobación y obtención de información por una persona asignada por alguna de las agencias del estado para aquellos proyectos de una cierta envergadura ("escort services").

#### *Incentivos para el fomento de las Exportaciones*

A este respecto se han creado las Special Economic Zones (SEZs) y la figura de Export Oriented Units (EOUs).

Para atraer la inversión en los campos de la electrónica y del software informático se han creado los Electronic Hardware Technology Parks (EHTP) y los Software Technology Parks (STP). Otro esquema que incentiva la exportación es el Export Promotion - Capital Goods (EPCG).

#### *Special Economic Zones (SEZ)*

Las Special Economic Zones (SEZ) se han convertido en una de las grandes apuestas de las autoridades indias para consolidar el desarrollo de la economía mediante la creación de centros de infraestructuras de excelencia, diseñados para

potenciar el desarrollo del sector exterior, con un entorno económico más sencillo e incentivos fiscales a empresas. Es la gran apuesta por la inversión privada.

La SEZ se define como un área extra-aduanera dentro del territorio nacional. Las empresas situadas en ellas son tratadas como si estuvieran fuera del territorio aduanero del país y los traslados de productos o servicios del llamado Domestic Tariff Area o DTA a las SEZ se tratan como exportaciones y de las SEZs al DTA como importaciones.

En términos de inversión extranjera, la SEZ puede favorecer a todas aquellas empresas que pretendan ubicar en India su centro de producción para la posterior exportación de sus productos. Pueden ser, además, zonas donde determinados servicios experimentan importantes crecimientos como la hostelería, el comercio o la restauración.

La última lista publicada data de septiembre de 2019, actualmente hay 234 zonas especiales operativas: Operational SEZs in India

Los incentivos y facilidades que ofrecen las SEZ para atraer las inversiones, incluida la inversión extranjera, son los siguientes:

- Las importaciones de todos los bienes para la operación, desarrollo y mantenimiento de la unidad productiva situada en la SEZ estarán libre de aranceles.
- Los beneficios por exportaciones desde la SEZ estarán generalmente exentos de impuestos al 100% durante los primeros 5 años y el 50% durante los 5 años siguientes. El 50% de los beneficios reinvertidos para la exportación estarán exentos durante los próximos 5 años.
- Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT) en la sección 115JB de la Ley de impuesto sobre la renta
- Posibilidad de préstamos de hasta 500 millones USD al año sin restricciones sobre el periodo de madurez a través de canales bancarios autorizados.
- Exención de impuestos estatales y otros gravámenes que prorrogados mediante los respectivos gobiernos de los estados
- Exención del impuesto sobre bienes y servicios.
- Existencia de un servicio de ventana única para los distintos procesos administrativos y aprobaciones requeridas.

Por otro lado, los incentivos principales para los desarrolladores de una SEZ son:

- Exención de aranceles sobre los bienes necesarios para el desarrollo de la SEZ.
- Vacaciones fiscales durante 10 años consecutivos de 15 sobre los beneficios que sean exclusivamente atribuibles al negocio de explotación de la SEZ.
- Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT).
- Exención de impuestos para la distribución de dividendos.

Control de cambios más flexible:

- Libertad de aumentar los préstamos comerciales en divisa extranjera sin límite de plazo.
- No será necesario ningún tipo de declaración para la re-exportación de las importaciones consideradas defectuosas.
- Se podrá mantener una cuenta libre en divisa extranjera para todos aquellos beneficios derivados de las exportaciones.



- Las unidades implantadas en la SEZ se van a encontrar con muy pocas restricciones a la hora de hacer pagos internacionales en divisa extranjera.

#### Incentivos adicionales

- Se permite la subcontratación de parte de la producción dentro de la propia SEZ o en el extranjero.
- Estas compañías estarán exentas de gran parte de los trámites aduaneros de exportación e importación (procesos de auto certificación)
- Se podrá obtener financiación de unidades bancarias extranjeras.
- Todas las unidades implantadas en la SEZ gozarán de la consideración de “Essencial Services”, lo que bajo el marco del “Industrial Disputes Act” permitirá reducir la ausencia y periodos de huelga por parte de los trabajadores.

Por otro lado, una de las últimas reformas permite el reembolso de aduanas a través de la Duty Drawback Scheme a los suministradores fuera de las SEZ, incluso si el pago se hace en rupias. El Duty Drawback permite a los exportadores reclamar las tasas pagadas al importar bienes, así como cualquier otra tasa local.

#### *Export Oriented Units*

Estas unidades constituyen un plan enfocado hacia la promoción de las exportaciones a través de la concesión de diversos incentivos y beneficios a las empresas industriales que se registren como Export Oriented Units (EOU).

Una EOU es una empresa industrial que opera dentro del territorio aduanero, pero que se compromete a exportar toda su producción fuera de la zona arancelaria interior o Domestic Tariff Area (DTAs), excepto un porcentaje minoritario de ventas. Estas empresas pueden producir todo tipo de producción de bienes: manufactura, desarrollo de software, reparación, reingeniería (donde se incluye fabricación de joyería y artículos de oro, plata o platino).

Algunos de los incentivos ofrecidos a una EOU:

- No se requiere licencia de importación.
- No existe límite mínimo para las exportaciones pero se precisa que la entrada de divisas en la empresa sea positiva, es decir, que los ingresos por exportaciones sean mayores que los ingresos derivados de las ventas en el mercado interno y la salida de divisas por importaciones durante el periodo acumulado de los últimos 5 años.
- Exención de impuestos especiales centrales y aranceles a la importación en la adquisición de bienes de capital, materias primas, etc. del mercado local.
- Los suministros que vayan de zonas arancelarias interiores (DTA) a EOUs se tratarán como exportaciones.
- Reembolso de los derechos pagados por el fueloil, adquiridos de empresas nacionales por la tasa de reintegro notificado por la Dirección General de Comercio Exterior.
- 100% de IED por ruta automática (sujeta a restricciones sectoriales).
- Se permite cuenta de divisas en moneda extranjera (EEFC).
- Facilidad para retener los ingresos de divisas de 100% en cuenta EEFC y para realizar y repatriar los ingresos de exportación en doce meses. Los beneficios pueden repatriarse libremente sin ningún requisito de compensación de dividendos.
- Posibilidad de reexportación de mercancías importadas defectuosas, productos

importados de los proveedores extranjeros en calidad de préstamo, etc.

- Exención del requisito de la licencia industrial para productos del sector de SSI.
- Acceso al mercado doméstico hasta el 50% del valor FOB de la producción, sujeta al límite de entrada positiva de divisas y a tasa e impuestos concesionales.
- Los artículos libres de impuestos deberán utilizarse en 2 años, aunque podrá prorrogarse.
- Se permite el trabajo en nombre de exportadores nacionales para exportación directa.

Para más información y formularios de solicitud, recomendamos consultar la web: <http://commerce.gov.in/InnerContent.aspx?Id=107>

### *Software Technology Parks y Electronic Hardware Technology Parks*

Este tipo de parques son una sociedad creada por el Ministerio de Tecnologías de la Información del Gobierno de India en 1991 para impulsar el crecimiento del sector en India y su orientación hacia el exterior.

Estos parques proporcionan, además de las sinergias entre las diferentes empresas instaladas, infraestructuras adecuadas para el correcto funcionamiento de este tipo de actividades y un paquete de incentivos muy similar al disfrutado por las EOUs. El 100% de inversión extranjera por ruta automática está permitido en estas unidades. Se puede encontrar más información sobre los mismos en la siguiente dirección web: <https://www.stpi.in/>

### *Export Promotion Capital Goods (EPCG)*

Se trata de un programa de incentivos a la exportación para fabricantes exportadores, o exportadores cuyos proveedores sean fabricantes-exportadores y proveedores de servicios, de tal manera que puedan importar bienes de capital nuevos pagando reducidos impuestos arancelarios. Para ello el fabricante-exportador o el exportador se compromete a exportar una determinada cantidad su producción en un determinado periodo de tiempo. En caso de incumplimiento, el importador deberá demostrar el cumplimiento de esta condición durante los 30 días anteriores al vencimiento de la licencia, una vez demostrado, el exportador tendrá que hacer frente a los aranceles no pagados junto con un 24% de interés.

Una vez los bienes de capital sean importados, la instalación y el uso de los mismos debe ser confirmado mediante un certificado emitido bien por el "Assistant Commissioner of Customs and Excise" del estado en que se instale la empresa, o por un ingeniero registrado, dentro de los seis meses siguientes a la fecha de importación de los mismos o, en el periodo que el agente anterior determine. En el caso de que el usuario final de la maquinaria sea distinto al importador, el nombre y localización de ambas instituciones deberán figurar en la licencia de importación bajo el marco EPCG. La Foreign Trade Policy of India 2015-20, en vigor desde el 1 de abril de 2015, ha mejorado las condiciones de este esquema.

### **INCENTIVOS FISCALES EN EHTP/STP/EOU UNIT Y SEZS**

<b>Beneficios</b>	<b>EHTP/STP/EOU Unit</b>	<b>SEZ Unit</b>
Participación extranjera permitida	100% IED a través de la ruta automática	100% IED a través de la ruta automática

Importaciones libres de aranceles	Bienes de capital, materias primas, componentes y otros	Todos los bienes necesarios para el desarrollo, operación y mantenimiento de la actividad
Ventajas respecto del impuesto sobre los beneficios	Los beneficios procedentes de la exportación están exentos un 200%, bajo la sección 10 a/ 10 B de la Income Tax Act	Los beneficios procedentes de la exportación están exentos un 100% bajo la sección 10 AA de la Income Tax Act, durante un periodo de 5 años. Los siguientes 5 años habrá una exención del 50%
Exportaciones obligatorias	La unidad empresarial debe tener un saldo neto de exportación positivo. Los productos manufacturados por estas unidades en el Domestic Tariff Area (DTA); tienen una obligación de exportación adherente.	

Fuente: [www.eouindia.gov.in](http://www.eouindia.gov.in)

### 5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA

Una persona extranjera residente fuera de India no puede comprar una propiedad inmobiliaria en India (salvo que se trate de una herencia de un nacional indio y previa aprobación del RBI). Solo se permite la adquisición de una propiedad inmobiliaria en caso de cumplir con el requisito de residencia (residir durante más de 183 días en el país) o en el caso de que se trate de un leasing y siempre que no exceda de cinco años. Además, no pueden adquirirse bienes inmuebles con visado de turista y no podrá existir tampoco la compra conjunta por un residente nacional y una persona extranjera.

Respecto a los indios no residentes (NRIs) y personas de origen indio (PIOs), desde julio de 2014, se permite que puedan comprar y transmitir propiedades inmobiliarias en India.

Una vez que se cumple el requisito de residencia, el residente en India que quiera adquirir propiedad inmobiliaria, no necesitará la aprobación del RBI para la compra de ningún bien inmobiliario en el país, ya que sus derechos se equiparan a los nacionales indios (existen excepciones para residentes de origen pakistaní, bangladesí, esrilanqués, chino, iraní, nepalí, butanés, hongkonés o macaense, que requieren siempre de aprobación del RBI para realizar operaciones que involucren activos inmobiliarios).

Por otro lado, una empresa extranjera que haya establecido una sucursal o cualquier otra forma de negocio en India, puede adquirir asimismo propiedad en India. No obstante, será imprescindible que este inmueble sea utilizado para el desarrollo de negocio.

No existe límite al número de propiedades que pueden ser compradas. Para la compra de bienes inmuebles, se recomienda contar con un abogado especializado en el sector que garantice la protección de los intereses del comprador. Una vez que el precio sea negociado entre el comprador y el vendedor, el abogado elaborará el acuerdo de venta. El comprador normalmente pagará un 10-20% del precio de venta en condición de depósito.

Los documentos de compra deberán ir debidamente sellados por la Stamp Duty Office previo a que se produzca la firma de la venta. El proceso completo de compra requiere de cinco procesos que se extienden en un periodo de aproximadamente 44

días.

Más información se puede encontrar en:

[https://m.rbi.org.in/Scripts/BS\\_FemaNotifications.aspx?Id=11248](https://m.rbi.org.in/Scripts/BS_FemaNotifications.aspx?Id=11248)

#### 5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN

Decidir la forma de entrada en un país es siempre una decisión estratégica que condicionará de forma muy significativa la libertad de acción, las posibilidades de negocio y las opciones con las que contará la empresa de cara al futuro.

La primera decisión para la empresa estará entre determinar si quiere entrar en el mercado como empresa incorporada fuera de India o no incorporada. En este sentido, las dificultades específicas de este mercado pueden hacer que las habituales consideraciones de riesgo, rentabilidad o volumen de negocios puedan resultar insuficientes a la hora de tomar esta decisión. Factores como la diversidad geográfica, la complejidad de los sistemas de distribución y la necesidad de control continuado de las operaciones en el país deberán tenerse también en consideración.

Las empresas extranjeras que deseen venir a India pueden adoptar cualquiera de estas formas. Las entidades constituidas se rigen por la Ley de empresas o Companies Act de 2013; por su parte, las no incorporadas quedan determinadas por la Ley de gestión de divisas o Foreign Exchange Management Act (FEMA) de 1999.

Además, en India existen las empresas de la sección 8 (regidas por la Ley de empresas), cuyo objetivo es promover comercio, artes, deportes, educación, protección del medioambiente, etc. sin ánimo de lucro. Este tipo de establecimientos no puede repartir dividendos y debe obtener una licencia del ROC .

En términos generales, las empresas públicas, privadas y unipersonales deben seguir los siguientes pasos para establecerse en India:

- Entregar una declaración confirmando que se han recibido los fondos de suscripción, que el capital social mínimo se ha desembolsado y que se ha verificado el registro de la oficina.
- Obtener la aprobación del nombre de la empresa.

Registrar el memorándum y los estatutos de la empresa en el estado donde vaya a registrarse la oficina. Estos trámites se realizarán con el ROC, quien emitirá un certificado de incorporación cuando todo esté correcto. Esto puede realizarse de manera online a través del formulario INC-29: Form INC-29 – Integrated Incorporation Form

Además, los directores deberán solicitar el DIN, el número de identificación de directores, así como el certificado de firma electrónica.

#### **Adquisición de empresa india**

Bajo la regulación del Banco Central indio (permiso general en el punto 10 del documento FEMA 20/2000, 3 de mayo del año 2000, una persona residente en India puede transferir acciones de una empresa local a una persona no residente en el país, siempre que las actividades recaigan bajo la ruta automática, según los límites sectoriales. Los detalles sobre precios, documentación e informes para dicha transferencia deben ser entregados al RBI.

Las regulaciones y los límites a la hora de comprar una empresa ya existente serían similares a los descritos en los apartados anteriores. Los procesos para obtener los permisos de SIA o de Gobierno en caso de que fuesen necesarios serían también parecidos.

Una vez obtenidos los permisos gubernamentales, en caso de que estos hubiesen sido necesarios para proceder a la transferencia de las acciones, es necesario que ambos (comprador y vendedor) pidan permiso al RBI para poder realizar la operación.

Esta solicitud deberá presentarse en la oficina regional correspondiente del RBI y deberá ir acompañada de la siguiente documentación:

Una copia de la aprobación por parte del Gobierno, si hubiese sido necesaria.

Una carta de consentimiento del que trasfiere y de aquel que compra. En ella se indicará el número de acciones, el nombre de la compañía en la que se invierte y en precio de transferencia acordado.

Un documento donde se explique la estructura de propiedad de las acciones antes y después de la compra y la categoría de los diferentes inversores resultantes.

Copias de las anteriores aprobaciones y notificaciones al RBI y copia del formulario FC- GPR evidenciando el capital en manos de los no residentes.

Un documento de oferta abierta relleno, confirmando que la adquisición de acciones cumple con la normativa de la SEBI (1997).

Un certificado por parte de un asesor de cuentas donde se indique el procedimiento empleado para la valoración de las acciones y que esta valoración cumple las regulaciones de la SEBI.

La valoración de las acciones tendría que respetar en términos generales los siguientes principios:

Compañías cotizadas: la venta se realizará al precio de mercado en la bolsa. El precio no podrá ser menor al mayor de los siguientes, aunque acepta una variación del 5%:

La cotización media de los últimos 6 meses.

La cotización media en las dos semanas anteriores al anuncio de la operación de compra.

Compañías no cotizadas: si la venta no excede los 2 millones de Rupias el precio sería aquel fijado por las partes. Si la cuantía supera los 2 millones de Rupias, entonces el precio tendría que estipularse atendiendo a las normas prescritas por el propio gobierno a través del Controlador de asuntos de capital o Controller of Capital Issues (CCI).

Una vez realizados estos trámites, el RBI concede una aprobación in-principle para la transferencia. Una vez obtenida esta primera aprobación, la empresa tendrá que solicitar el permiso final junto con un original del Certificado oficial de recepción de capital extranjero del banco que haya tramitado la transferencia y una declaración previa que las acciones adquiridas no se venderán o transferirán a favor de los residentes, exceptuando las previsiones recogidas en FEMA (1999).

### **Entrar como empresa india: apertura de una entidad no incorporada**

La entrada en India como entidad no incorporada precisará exclusivamente de la aprobación del RBI, independientemente de la forma de entrada elegida entre las existentes. En general, no existen límites a la implantación de este tipo de oficinas. Las solicitudes deben enviarse a través del Formulario FNC (Solicitud de establecimiento de una sucursal / Oficina de representación en la India). El RBI

publica de forma frecuente notificaciones sobre cómo constituir estas entidades, las cuales pueden estudiarse en el apartado Master Directions del RBI. La última actualización data de marzo 2019:

Master Direction - Establishment of Branch Office (BO)/ Liaison Office (LO)/ Project

La regulación que rige este tipo de empresas es la Ley de gestión de divisas o Foreign Exchange Management Act (FEMA) de 1999. Aquí se engloban oficina de representación, sucursal y oficina de proyectos.

*Oficina de representación: liaison office*

Las empresas extranjeras pueden abrir una oficina de representación en la India para facilitar y promover las actividades comerciales de la empresa matriz y actuar como un canal de comunicación entre la empresa matriz extranjera y las empresas indias. No se le permitirá participar en actividades comerciales o industriales. Además, los gastos que generen estas oficinas deben satisfacerse a través de remesas de divisas procedentes de la empresa matriz en el extranjero (a través de una cuenta bancaria del tipo QA22C, que solo permite la entrada de remesas).

Una oficina de representación puede llevar a cabo las siguientes actividades:

- Representar en India a la sociedad matriz/ grupo de empresas.
- Promocionar las exportaciones/ importaciones desde o hacia la India.
- Promocionar colaboraciones técnicas/ financieras entre empresas matrices/ empresas del grupo y empresas constituidas en India.
- Actuar como canal de comunicación entre la empresa matriz y las compañías indias.

La oficina de representación debe presentar un Certificado de Incorporación o Memorándum y Artículos de Asociación, y una copia del último balance auditado de la empresa matriz. La oficina también debe obtener un Número de cuenta permanente (PAN) de las autoridades de impuestos sobre la renta.

Dentro de los 30 días posteriores al establecimiento, la oficina de representación debe registrarse ante el Registro de Compañías (RoC) mediante la presentación del Formulario FNC-1 a través del portal en línea del Ministerio de Asuntos Corporativos . Los siguientes documentos también deben ser proporcionados:

- Una copia de la carta de la oficina de enlace o Memorándum y Artículos de Asociación en inglés.
- Dirección del principal lugar de operaciones de la empresa fuera de la India.
- Nombre y dirección de la oficina de enlace en la India.
- Lista de directores.
- Nombre y dirección del representante oficial de la oficina de representación

Cada año, la oficina de representación debe presentar un Certificado de Actividad Anual (AAC), anual y presentarlo antes del 31 de marzo junto al Balance de la empresa (ambos auditados) con fecha anterior al 30 de septiembre de ese mismo año, ante el RBI que indique que las actividades de la oficina son las permitidas por el Banco Central. Un AAC junto con el Formulario 49C también debe presentarse ante la Dirección General de Impuestos sobre la Renta dentro de los 60 días posteriores al cierre del año financiero.

El proceso de aprobación generalmente toma de 20 a 24 semanas y el permiso para operar una oficina de representación se otorga por un período de tres años, que puede extenderse antes de que expire la validez de la aprobación. Sin embargo, en

el caso de las Compañías Financieras No Bancarias (NBFC) y aquellas entidades involucradas en los sectores de construcción y desarrollo, la validez es de solo dos años. No se permitirá ninguna extensión de tiempo a las oficinas de enlace abiertas por dichas entidades (excluyendo las compañías de desarrollo de infraestructura). Al término del período de validez, la oficina de enlace debe cerrar o convertirse en una joint venture o filial de propiedad total de conformidad con la política de inversión extranjera directa.

Además, una empresa también debe cumplir con las siguientes condiciones antes de calificar para el establecimiento de una oficina de representación:

- Debe tener operaciones rentables durante los tres años inmediatamente anteriores en el país de origen.
- Debe tener un valor neto mínimo de US \$ 50,000 verificado por el balance o estado de cuenta auditado más reciente.

En términos generales, la entrada en India como entidad no incorporada precisará exclusivamente de la aprobación del RBI, independientemente de la forma de entrada elegida entre las tres existentes. Sin embargo, las posibilidades de obtención de este permiso vendrán directamente determinadas por el número y tipo de actividades que se pretende realizar en el país y el sector en el que estas actividades se encuadran.

#### *Sucursal: Branch office*

Estos establecimientos permiten la realización de actividades económicas dentro del propio país. En principio, la gama de posibles operaciones que puede realizar se amplía de forma significativa respecto a la oficina de representación. Aun así, generalmente se asumirá que las actividades a realizar por la sucursal estarán relacionadas con las de la empresa matriz en el país de origen. Entre las actividades permitidas se incluyen:

- Exportación e importación de bienes.
- Prestación de servicios profesionales o de consultoría.
- Llevar a cabo trabajos de investigación.
- Promover colaboración técnica o financiera entre empresas locales y la matriz.
- Representar a la empresa matriz y actuar como agente de compra / venta en India.
- Prestación de servicios en tecnologías de la información y desarrollo de software.
- Prestar apoyo técnico a los productos suministrados por las empresas matrices/ del grupo.
- Compañías aéreas/ empresa de envío.

Una sucursal no podrá llevar a cabo actividades de comercio al por menor de cualquier naturaleza ni realizar actividades de producción de manufacturas o procesado, aunque sí podrá subcontratarlas. No obstante, el RBI permite a las compañías extranjeras establecer sucursales o unidades en Special Economic Zones (SEZ) para actividades de manufacturas o de servicios sin la necesidad de aprobación siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- Pertenecer a sectores donde el 100% de la IED se permite.
- Cumplir con el artículo XI de la Ley de empresas de 1956 (Sección 592 a 602).
- Funcionar de forma independiente.

Existen una serie de requisitos para las empresas que quieran venir en India a montar una sucursal:

- Se exigirá haber tenido un beneficio positivo durante los cinco años inmediatamente anteriores a su establecimiento en India
- Su patrimonio neto tendrá que ser de al menos 100.000 USD.

De manera general, la ruta de aprobación para el establecimiento de una sucursal se realiza a través del RBI. No obstante, para los sectores en los que la IED no está aprobada al 100% será necesario el estudio conjunto de la solicitud por parte del RBI y del gobierno a través del Ministerio de finanzas. Por su parte, los bancos extranjeros no requieren aprobación separada bajo FEMA para la apertura de la sucursal en la India, aunque sí tendrán la obligación de obtener la aprobación necesaria en virtud de las disposiciones de la Ley de reglamentación bancaria de 1949 del Departamento de Operaciones Bancarias y Desarrollo del RBI.

Los beneficios obtenidos por estas entidades deben ser reenviados fuera de India a la empresa matriz después de cumplir con las obligaciones impositivas en India.

#### *Oficina de proyecto: project office*

Una oficina de proyecto representará los intereses de la empresa matriz en el proceso de ejecución de un proyecto concreto. Por definición, su carácter es temporal y está circunscrita a la ejecución del proyecto aprobado. No podrá ser ampliado, por lo que tendrán que constituirse distintas oficinas para posteriores proyectos. El RBI da permisos a las empresas extranjeras para establecer oficinas de proyecto en India siempre que hayan firmado un contrato con una empresa local para la ejecución de un proyecto que cumpla con uno o varios de los siguientes requisitos:

- Esté financiado directamente por remesas del exterior.
- Esté financiado por una agencia financiera internacional bilateral o multilateral.
- Haya sido aprobado por una autoridad competente.
- Esté garantizado por un préstamo a plazo concedido a la empresa india por una institución financiera pública o un banco indio para el proyecto.

Para poder establecer una oficina de proyecto, tanto el plazo como el tipo de operaciones que podrá acometer la oficina vendrán especificados en la aprobación dada por el gobierno a través del RBI. Para llevar a cabo cualquier otra actividad no contemplada en la aplicación inicial, será necesario un nuevo permiso de la autoridad competente.

Se podrán abrir hasta dos cuentas bancarias en India, una en USD y otra en moneda nacional, siempre que se mantengan ambas con el mismo banco. Asimismo, la oficina podrá alcanzar acuerdos de préstamos con entidades financieras en India. Para establecer oficinas de proyecto de organismos no gubernamentales, organizaciones sin ánimo de lucro y cuerpos del estado en el extranjero tendrán que ser aprobadas por el RBI previa aprobación gubernamental.

El proceso para establecer una oficina de proyecto seguirá el mismo esquema que para una sucursal/oficina de representación. No obstante, en este caso y junto con el formulario FNC-1, se deberá adjuntar la siguiente información adicional:

- La documentación que acredite la financiación del proyecto por parte de agencias bilaterales o multilaterales de financiación internacional en los casos en los que exista, así como la documentación que acredite la posible obtención



de financiación por parte de entidades locales.

- La documentación que certifique la aprobación del proyecto por parte de la autoridad competente.

### *Otros aspectos comunes*

A continuación se van a resumir una serie de aspectos comunes a los tres tipos de entrada analizados anteriormente:

- Los tres tipos de entidades podrán abrir cuentas corrientes en rupias sin intereses a través de los agentes autorizados de categoría I. En el caso de la oficina de representación, la cuenta es del tipo QA22C ya que solo puede financiarse a través de remesas extranjeras.
- Tanto las sucursales como las oficinas de proyecto podrán comprar terrenos siempre que estén destinados a uso propio y actividades relacionadas con el negocio de la empresa. Estos además podrán ponerse en alquiler durante 5 años.
- La transferencia de los activos desde una entidad no constituida a una constituida se ha delegado a los bancos autorizados de categoría I.
- Los agentes autorizados pueden permitir la apertura de cuentas de depósito a plazo por un período no superior a 6 meses a favor de una sucursal/ oficina de representación siempre que se comprometa a utilizar dichos fondos para su negocio en la India a menos de 3 meses de su vencimiento. Sin embargo, estas condiciones no podrán extenderse a las compañías navieras o líneas aéreas.

### **Entrar como empresa india: apertura de una entidad incorporada**

Una empresa extranjera puede comenzar sus operaciones en India registrándola de acuerdo con la Ley de empresas de 2013. La participación extranjera en estas compañías indias puede llegar hasta el 100% dependiendo de los requisitos del inversor y sujeto a topes en la participación de capital respecto al área de actividad según la política de inversión extranjera directa.

Al igual que sucedía con las no incorporadas, a menudo se publican circulares en la página web del RBI con cambios en la política de establecimiento. En este caso, la última actualización con información relativa a las joint ventures y filiales 100% data de enero de 2018 y puede consultarse aquí: Master Direction – Direct Investment by Residents in

Cabe destacar que entidades indias que quieran invertir en empresas extranjeras encuadradas dentro del sector inmobiliario y del sector bancario necesitan de un permiso especial del RBI.

#### *Filial 100%: wholly owned subsidiaries (filial)*

Las filiales 100% o wholly-owned subsidiaries (WOS) son entidades constituidas donde la totalidad del capital es de la empresa matriz extranjera. La nueva entidad podrá ejecutar y controlar todos los procesos de producción, comercialización y de gestión de calidad. Dispondrá de su propio nombre comercial y marcas, y podrá explorar posibles oportunidades de negocio.

Independientemente de la propiedad del capital, esta nueva entidad estará regulada bajo la misma legislación que las entidades locales y podrá repatriar de manera libre capitales y beneficios.

Según la ley india, los inversores extranjeros pueden establecer WOS en forma de sociedades limitadas privadas si operan en sectores que permiten una inversión extranjera directa (IED) del 100%.

Los requisitos mínimos para el establecimiento de una compañía privada limitada incluyen la existencia de dos directores (al menos uno debe ser residente en la India), dos accionistas (que pueden ser la misma persona que los directores) y un capital social mínimo autorizado de US \$ 1,500 (INR 100,000). Tras el registro del nombre, la empresa solicitante tiene 20 días para presentar su Memorandum of Association (MOA) y Artículos de Asociación (AOA), y proceder con las presentaciones formales de incorporación.

Los siguientes formularios deben presentarse ante el Ministerio de Asuntos Corporativos para establecer un WOS:

- RUN facilidad para reserva de nombre.
- SPICe formulario de constitución de la sociedad.

Tras la presentación exitosa de los documentos anteriores, el RoC emitirá un Certificado de Incorporación y un Número de Identificación Corporativa. El proceso generalmente toma de cuatro a cinco semanas para completarse, y las compañías privadas limitadas pueden comenzar sus actividades inmediatamente después de su incorporación exitosa.

India no es un país fácil para una implantación en solitario. Como existe el riesgo de que las propias peculiaridades del país no sean plenamente comprendidas por los expatriados, es aconsejable ir bien asesorado en los primeros pasos y contar con la ayuda de personal local, siempre manteniendo un control que debería ir sistematizándose según vaya avanzando el proceso.

*Sociedad de responsabilidad limitada: Limited Liability Partnership (LLP)*

Este tipo de empresas suponen una entidad legal separada e independiente de sus socios. De acuerdo a la regulación, se puede crear una LLP por un no residente únicamente en aquellos sectores o actividades donde se permite un 100% de IED bajo la ruta automática.

Además, una LLP debe contar con al menos dos socios y uno de ellos ha de residir en India. Cada uno de los socios de una LLP debe contar con su propio DIN. Estas deben registrarse bajo la Ley de empresas de responsabilidad limitada de 2008 con el ROC. Para leer la ley completa, visítese: [The Limited Liability Partnership Act, 2008](#)

### **Joint venture**

En el sentido jurídico, se entiende que una joint venture de inversión implica la constitución de una sociedad mercantil independiente de las sociedades matrices que la componen, si bien es cierto que pueden existir joint ventures que se aplican a otros propósitos concretos. En este caso, la empresa entra en India de la mano de un socio local.

El establecimiento de este tipo de acuerdos en India es necesario para entrar en sectores limitados a la inversión extranjera y voluntario en el resto de casos. La constitución de una nueva sociedad dividiendo su propiedad entre los socios es una vía habitual de entrada en países especialmente complejos y en sectores donde la

inversión extranjera directa no está permitida al 100%.

El potencial de esta forma de entrada está en localizar sinergias entre los socios. Lo habitual es que la empresa extranjera cuente con alguna ventaja competitiva tecnológica, de innovación o marca de prestigio internacional, mientras que el socio local disponga de una red logística adecuada, infraestructuras básicas, un conocimiento profundo sobre el mercado local o una consolidada red de contactos, algo que puede ser fundamental en el contexto indio.

Esta figura es apreciada por las propias autoridades indias al mostrar con más claridad el papel de la inversión productiva extranjera como fuente de difusión de capital tecnológico y directivo, además de fortalecer las ventajas competitivas de la estructura productiva local.

En función del sector productivo al que pertenezca la empresa extranjera, puede ser la única forma de entrar en la India. Además, vistas las dificultades de acceso al mercado indio, facilita enormemente la labor de implantación.

Las experiencias con respecto a este tipo de acuerdos entre empresas internacionales y entidades indias son muy diversas y esta heterogeneidad se mantiene si se observan los proyectos de este tipo emprendidos por empresas españolas.

La elección del socio local es fundamental y determinante. En India, la selección de contactos, personal, fuentes o proveedores condiciona de forma muy significativa las actividades y el beneficio. Los empresarios coinciden en que son procesos en los que no caben las prisas. El proceso de elección se complica cuando hablamos de futuros socios locales, el análisis tiene que ir más allá de los ratios, la experiencia o la capacidad financiera de las diferentes empresas locales. Entre los factores a considerar se encuentran la reputación, la experiencia con empresas internacionales (no sólo los nombres, sino el nivel de satisfacción de sus socios anteriores a los que conviene preguntar directamente), su red de contactos, su visión de futuro, el entorno familiar del dueño o el grado de complementariedad en el propio trato personal, etc.

### **Ventajas**

- La posibilidad de acceder a infraestructuras básicas en el país proporcionadas por el propio socio local (oficinas, plantas de producción, etc.)
- Acceso directo a un socio con conocimiento del mercado local y a sus contactos.
- Acceso a una red de distribución y los medios logísticos necesarios para obtener la cobertura necesaria de un país tan extenso como India.
- Facilitar el proceso de puesta en marcha del proyecto.
- El control sobre el uso de la tecnología de la empresa matriz podrá ser controlado de manera mucho más efectiva que bajo un acuerdo de colaboración técnica.

### **Desventajas**

- Pérdida de independencia a la hora de tomar decisiones.
- Riesgo de pérdida de control sobre el nombre de la empresa y sus marcas.
- Riesgo de que el socio local acabe conformándose como principal competidor una vez haya asimilado el saber hacer o imagen.
- Los procesos de gestión se pueden ver entorpecidos por la necesidad continua

de coordinación entre los socios.

- La posible pérdida de visión estratégica por parte de la nueva entidad constituida.

### *Proceso para establecerse como joint venture*

El primer paso para la creación de este tipo societario pasa por la firma de un acuerdo o protocolo preliminar, conocido también como Memorandum of Understanding (MOU), acuerdo base o Joint Venture Agreement, entre la empresa India y la empresa extranjera, mediante el cual se fijaran los puntos de colaboración para los cuales se establece la empresa conjunta.

Es muy importante contar con un asesor de cuentas y conocer muy de cerca la normativa india. Serán de aplicación la FEMA (1999), la Ley de impuestos sobre la renta (1961) o la Ley de empresas (2013) , así como la normativa internacional para este tipo de acuerdos.

Una vez perfectamente concretado este acuerdo base, a la estructuración de su actividad a través de los contratos satélites que las partes tengan a bien incluir en dicho acuerdo base tales como contratos de distribución en exclusiva, licencias de patentes o de know-how, asistencia técnica o comercial, etc.

De manera general y por las condiciones particulares del mercado indio, será necesario que los siguientes puntos queden bien establecidos a la hora de firmar el acuerdo de joint venture, ya que evitará que surjan muchos problemas relativos a estas cuestiones:

- Ley aplicable
- Patrón de participación
- Composición de la junta directiva
- Comité de gestión
- Frecuencia de las reuniones del consejo y su lugar
- Frecuencia de las reuniones generales y lugar de celebración
- Transferencia de acciones
- Política de dividendos
- Fondos de empleo en efectivo o en especie
- Cambios en el control
- Restricción/prohibición de asignación
- Parámetros de no competencia
- Confidencialidad
- Indemnización
- Rotura del punto muerto
- Jurisdicción aplicable para la resolución de conflictos
- Criterio para la escisión de contrato y notificación

Más allá de las condiciones particulares para la constitución de la sociedad conjunta se requieren requisitos legales, en muchos de los casos comunes a la constitución de una filial.

### *Joint venture sin licencia industrial: ruta automática*

#### **Obtención del reconocimiento de la sociedad**

Será necesario notificar al SIA , al DPIIT y al Ministerio de Comercio e Industria del Gobierno de la India en Delhi sin que se requiera de ninguna aprobación. Para esto, será necesario rellenar el Memorándum para empresarios industriales (IEM) . El

documento está disponible a través del SIA y se podrá entregar tanto en persona como por correo.

En una primera fase, antes de constituir la nueva entidad, se deberá entregar la parte A del documento y se procederá al pago por letra bancaria de 1.000 Rupias por los diez primeros artículos a producir por la nueva entidad y pagos adicionales de 250 Rupias por cada diez nuevos artículos adicionales. Una vez presentado el documento, la SIA expedirá un certificado de conocimiento al que denominan acknowledgement y asignará un número de referencia para futuras propuestas o consultas.

Por otro lado, las empresas industriales precisan una parte B para iniciar la producción. El formulario puede encontrarse en los anexos del IEM. También este debe entregarse en el SIA y, en este caso, es gratis.

### **Registro de la empresa**

Una vez expedido este certificado de conocimiento, la empresa pasará a registrarse a través del ROC, donde obtendrá un Certificado de negocios. Para ello, habrá que rellenar una serie de formularios:

- Formulario INC-7, para empresas en general; Formulario INC-2, para empresas unipersonales
- Formulario INC-22, justo 30 días después de haber rellenado el anterior
- Formulario DIR-12, para designar directores y personal de la empresa

Una vez que la empresa está registrada y constituida como india, estará bajo la jurisdicción nacional como cualquier otra.

En segundo lugar, será necesaria la apertura de una cuenta bancaria para que puedan realizarse las transferencias del capital. El propio banco deberá proporcionar el denominado Certificado oficial de recepción de capital extranjero que posteriormente habrá que presentar ante el RBI. Este documento debe cubrir el nombre y dirección del inversor extranjero, la cantidad de los fondos recibidos y la fecha, el nombre y dirección del banco.

### **Obligaciones una vez registrada**

Para conseguir el reconocimiento como sociedad, cuando la nueva entidad comience su actividad comercial, tendrá que remitir a SIA, como dijimos anteriormente, la parte B del IEM. Además, la nueva empresa deberá informar al RBI de su establecimiento mediante los siguientes documentos:

- El formulario FC.GPR
- Una declaración que certifique que la compañía cumple con las regulaciones
- Un documento elaborado por un contable colegiado que explique el proceso que se ha seguido para alcanzar el precio de las acciones

De forma paralela, se procederá a asignar las acciones según el criterio especificado en el proceso de constitución, lo cual se deberá notificar posteriormente al RBI. Tras este paso la empresa obtendrá un número de asignación o Allotment Number. No existe un formato específico para esta notificación.

Por último, tras el registro de la compañía y a la vez del proceso de información del RBI, se procederá a dar de alta la nueva empresa en Departamento de impuestos sobre la renta y se obtendrá el número PAN. La empresa, una vez constituida, podrá entrar en funcionamiento.

### *Joint venture sin licencia industrial: ruta gubernamental*

#### **Obtención del reconocimiento de la sociedad a través del DEA**

El seguimiento del proceso y la elaboración de la solicitud no son sencillos, por lo que se aconseja el asesoramiento por parte de alguna firma especializada que permita presentar la documentación en un formato y forma que facilite su aprobación.

Lo primero es rellenar la solicitud para obtener la aprobación del gobierno. Como se ha señalado anteriormente, ahora son los ministerios del Gobierno los que van a considerar la aprobación de las propuestas junto con el DPIIT.

Esta solicitud no conllevará ningún pago, y puede presentarse la Parte A del Formulario FC/IL rellena tanto en el DEA como en la embajada de India en España. Esta se obtiene en el departamento de Relaciones públicas y quejas (PR&C) del SIA.

La resolución se recibiría en alrededor de 4 semanas. No obstante, el proceso podría verse retrasado significativamente en caso de que sucesivas vistas sean necesarias.

**Registro de la empresa:** Mismo que el de la ruta automática.

**Obligaciones una vez registrada:** Mismo que el de la ruta automática.

### *Joint venture con licencia industrial: ruta gubernamental*

#### **Obtención de licencia industrial y reconocimiento de la sociedad**

La licencia industrial la concede SIA bajo las recomendaciones del Comité de licencias y se tramita a través de EAU. Todos aquellos proyectos que requieran de licencia industrial requerirán posteriormente de aprobación del gobierno. Se deberá obtener la licencia industrial de manera simultánea a la solicitud de la aprobación del gobierno. Para obtener ambas aprobaciones:

- Será necesario remitir a EAU las partes A y B del Formulario FC-IL.
- El formulario anterior se acompañará con un pago de 2.500 Rupias a favor de EAU del DIPP.

Un aspecto importante que debe venir recogido en las solicitudes para sectores que necesitan la aprobación del Gobierno es si la entidad solicitante tiene en vigor algún acuerdo financiero, técnico o comercial en India en el mismo sector para el que se busca aprobación; en tal caso, detalles y justificación del nuevo proyecto. La decisión se tomará entre 4 a 6 semanas tras presentar la solicitud.

**Registro de la empresa:** Mismo que el de la ruta automática.

**Obligaciones una vez registrada:** Mismas que las de la ruta automática.

El régimen de franquicias en India no está definido como tal en ninguna de las leyes locales. Así, su regulación se encuentra en diferentes leyes y tiene un marco legislativo disperso. Al no existir una regulación clara al respecto, se trata de una relación fundamentalmente contractual, donde el contrato de franquicia se convierte en esencial. Además, dependiendo del tipo de acuerdo de franquicia y el sector al

que afecte, es posible que leyes sectoriales afecten a esta relación.

De esta manera, al tratarse de un contrato al uso, será de aplicación la “Indian Contract Act” 1872, y se tendrán que cumplir los requisitos aplicables a cualquier contrato. Dentro de este hay que incluir la descripción del negocio, duración de la franquicia, partes involucradas, royalties, propiedad intelectual, pactos de exclusividad, ley aplicable, etc.

Destacar, finalmente, que no es necesario ningún registro especial ni otros requisitos para constituir una franquicia, pues se regula como una relación contractual normal y la relación entre franquiciado y franquiciador se ajustará a lo que contenga este.

## 5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL

India no ha destacado por su defensa de la propiedad industrial. No obstante, la situación está mejorando con la paulatina adaptación de la regulación india a la normativa internacional y gracias a los compromisos que el país tiene por su pertenencia a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y que establece los principios básicos para la protección de patentes, marcas comerciales y diseños industriales que un país debe observar frente al resto de países miembros.

India ha aceptado la totalidad las obligaciones incluidas en la Convención de París con respecto a la protección industrial y ha ido cumpliendo con los diferentes plazos. Así, en el año 2000, introdujo la homologación internacional en lo relativo a derechos de autor, marcas, diseños industriales, denominaciones de origen, circuitos integrados e información confidencial, y concluyó el proceso en el año 2005 con la revisión de la antigua ley de patentes de 1970.

Por otro lado, en mayo de 2016 se aprobó una nueva política para establecer los estándares de defensa de los derechos relacionados con la propiedad industrial (National Intellectual Property Rights- IPR). Así, esta política pretende focalizar en una única plataforma todos los aspectos relativos a la Propiedad Intelectual y adaptarse mejor a las tendencias internacionales. El Departamento de promoción de industria y comercio internacional (DIPP) es el encargado de la gestión de esta política y su implementación.

Además, en septiembre de 2018 India se adhirió a los convenios de internet de la Organización Mundial de la Propiedad (WIPO por sus siglas en inglés). Esto es un importante avance para apoyar el desarrollo de sus industrias creativas y permitirles distribuir sus productos creativos en todo el mundo dentro del marco de los derechos de autor.

De acuerdo al **índice de Propiedad Intelectual** que publicó la Cámara de Comercio de Estados Unidos en febrero de 2019, la protección que ha dado el país a la propiedad intelectual ha mejorado y muestra los esfuerzos que se han realizado en cuanto a patentabilidad de las invenciones implementadas en ordenadores (computer-implemented inventions) y la regulación de los procedimientos de registro de marcas reconocidas. Sin embargo, al territorio le queda aún camino por recorrer, pues este año se sitúa en el puesto 36 de 50 países, subiendo 8 puestos en comparación con su posición en el año 2018.

### Patentes

La protección derivada de una patente, tanto sobre un producto como sobre un proceso es la misma para India que para el resto de países miembros de la OMC.

Sin embargo, la completa implementación y aplicación de la nueva regulación está aún pendiente.

La antigua regulación india, "Indian Patents Act", 1970, en oposición con la legislación internacional, no reconocía la protección de productos pertenecientes a los sectores de alimentación, medicamentos y productos químicos. No obstante, con el objeto de respetar los diferentes acuerdos internacionales, a comienzos del año 2005 se introdujeron cambios a la citada ley. En marzo de 2005 se publicó la "Third Amendment of The Indian Patents Act", por la cual se admiten las patentes de productos para todos los sectores. A partir de este momento se han ido publicando sucesivas enmiendas a las reglas encargadas de regular las patentes, la última en 2017. Se pueden consultar todos los cambios a través del siguiente enlace:  
[http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOAct/1\\_113\\_1\\_The\\_Patents\\_Act\\_1970\\_Updated\\_till\\_23\\_June\\_2017.pdf](http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOAct/1_113_1_The_Patents_Act_1970_Updated_till_23_June_2017.pdf)

La obtención de patentes en India tiene carácter territorial, por lo tanto, únicamente será efectiva dentro del territorio Indio. No obstante, el propietario de una patente en India puede solicitar una "convalidación" de la misma para los países firmantes de la Convención de París, siempre dentro de 12 meses desde que se haya solicitado la patente. Será preciso solicitar una "convalidación" para cada país.

En la actualidad, India otorga patentes válidas durante 20 años a partir de la fecha de solicitud (provisional o definitiva), para productos de cualquier sector. Durante este tiempo, el dueño de la patente tendrá derecho exclusivo para vender y producir el producto protegido, previo pago de una tasa de inscripción y por cada año de renovación.

La solicitud de patente puede entregarse en la Oficina de Patentes India, junto con una especificación completa o provisional del producto o proceso a patentar. Si se entrega una especificación provisional, deberá entregarse la versión completa en un plazo de 12 meses desde la entrega de la primera solicitud. Actualmente también se puede solicitar la patente on-line, en la dirección:  
<http://www.ipindia.nic.in/patents.htm>.

La Oficina de Patentes India mantiene el secreto sobre el producto o proceso a patentar durante 18 meses desde que se solicita la patente. Pasados estos 18 meses, la nueva patente se publicará en el Official Journal of the Patent Office (excepto en el caso en que la patente conlleve una orden de secreto profesional).

La patente deberá ser solicitada por el dueño o inventor del producto o del proceso, o por una persona designada por él, en solitario o junto a un segundo individuo. También podrá solicitar la patente un representante legal del interesado o una persona jurídica.

Existe un tema controvertido en India respecto a las patentes concedidas en el sector farmacéutico, ya que India es el principal proveedor de medicamentos genéricos del mundo, y el principal suministrador de fármacos a otros países en vías de desarrollo. Las últimas sentencias dictadas en casos controvertidos entre grandes farmacéuticas y grandes productoras de genéricos indias, ha puesto de manifiesto la defensa de India de los genéricos, permitiendo el acceso a medicamentos a gran parte de la población gracias a un coste más bajo. En 2012, India concedió la primera licencia obligatoria para fabricar y comercializar medicamentos genéricos previamente patentados, es decir, sin el consentimiento del titular.

### **Marcas comerciales**



El marco legislativo que regula el registro y protección de las marcas comerciales "Trade Marks" está compuesto por la "Trade and Merchandise Marks Act, 1958", que fue modificada en 1999 con el objetivo de armonizar la regulación interna con la internacional, adaptarla a las nuevas prácticas comerciales, a la globalización del comercio y la necesidad de simplificar y reestructurar los procedimientos. Su implementación definitiva tuvo lugar en el 2003. Desde este momento se han producido dos enmiendas a la normativa, la última de ellas con entrada en vigor en 2010, que puede consultarse a través del siguiente enlace:

<http://www.ipindia.nic.in/act-detail.htm?43/Trade+Marks+Act+1999+as+amended+till+date>

La normativa está en conformidad con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS en sus siglas en inglés), del que India es firmante. Según esta ley se pueden proteger todos aquellos nombres comerciales relacionados con servicios y bienes, incluyendo nombres comerciales colectivos. Se abre también la posibilidad de poder registrar más de una marca mediante una única solicitud, y se convierte en delito la violación de un nombre o marca comercial.

En la actualidad en India, la protección de una marca comercial tiene un periodo de vigencia de 10 años, renovable a su conclusión en sucesivos periodos sin límite temporal.

Por otro lado, las marcas comerciales internacionales consideradas "Well-known Trademark", en un principio, están siempre protegidas. Sin embargo, existe cierta controversia en el tema ya que la sección 11(9) y 11(2) de la Trade Marks Act de 1999, parecen contradecirse. Por un lado, supuestamente bajo la sección 11(9) una marca comercial "Well Known" está siempre protegida en India, aunque no esté registrada; por otro, el punto 11(2) lleva a pensar lo contrario, esto es, que necesariamente deberá estar registrada en India para ser protegida, aunque no lo dice expresamente.

La última palabra en caso de controversia la tendrán los tribunales indios. A continuación se puede encontrar una lista con las marcas consideradas "Well Known" por la Oficina de Registro de Marcas: <http://www.ipindia.gov.in/writereaddata/Portal/Images/pdf/well-known-trademaks.pdf>

Las aplicaciones para el registro de trademarks se entregarán en el Head Office de la jurisdicción territorial que corresponda. Posteriormente, se examinará su idoneidad y si es aceptada, se publicará en la gaceta oficial (Trade Marks Journal). Durante un periodo determinado, cualquier persona podría mostrar su oposición. Tras examinar el caso, una decisión final sería tomada por el Intellectual Property Appellate Board.

Para el registro online y la comprobación del estado de la solicitud, consultar el siguiente enlace: <http://ipindiaonline.gov.in/eregister/eregister.aspx> Para más información sobre el registro de marcas, se recomienda consultar el siguiente enlace: <http://www.ipindia.nic.in/faq-tm.htm>

India reconoce el sistema de aplicaciones multi-clase y sigue la clasificación Internacional para el registro de marcas comerciales, por lo que sólo será necesario registrar la trademark una única vez cuando la intención es usarlo para varios productos o servicios.

### **Derechos de autor**

El marco legislativo que cubre los derechos de autor o “copyright” es la antigua ley “Indian Copyright Act” de 1957, reformada primero en 1999 y de nuevo recientemente en 2012 -y las reglas que la regulan en 2013 -, para ser adaptada a los principios que refleja el Convenio sobre los Derechos de Autor de Berna, del cual India es país firmante.

Además, India también ha suscrito el Convenio de Ginebra para la Protección de los Derechos de los Productores de Fonogramas y el Convenio para la Protección Universal de los Derechos de Autor y es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO por sus siglas en inglés). Asimismo, en septiembre de 2018 India se adhirió a los convenios de internet de WIPO, que coordina los esfuerzos de los países para establecer pautas de control sobre la propiedad de contenidos en Internet, plasmados en dos tratados internacionales en la materia.

El registro es opcional, pero muy útil a la hora de ejercer los correspondientes derechos y su protección en todos aquellos países signatarios de la Convención de Berna. La duración de la protección de todos aquellos trabajos distintos de las fotografías, películas o discos publicados durante la vida del autor, es hasta 60 años después de la muerte del autor. En el caso concreto de fotografías, películas o discos, esta protección será de 60 años sin incluir el año de su presentación o publicación. No existe un límite para la duración de derechos no publicados.

### **Diseños y modelos industriales**

El marco legislativo que cubre la protección de diseños y modelos industriales es la “New Designs Act, 2000” , cuya elaboración obedece de nuevo a la adopción de los acuerdos alcanzados con la OMC.

El propósito de esta ley es proteger los nuevos diseños de determinados artículos para que estos puedan ser producidos y comercializados en exclusiva durante un periodo específico de tiempo. En la ley se permite el registro de un diseño internacionalmente reconocido en India, siempre y cuando este registro se realice en los seis meses posteriores al registro en el país de origen. A pesar de que la denominación del derecho adquirido es “copyright”, la protección que ofrece es más similar a aquella ofrecida bajo “The Patent Act”.

En la actualidad, la duración de estos derechos sobre proyectos industriales es de 10 años desde la fecha de registro. Este periodo inicial puede prolongarse por 5 años más si la aplicación se realiza antes de que expire el periodo inicial.

Para más información práctica sobre esta materia consultar el siguiente enlace: <http://www.ipindia.nic.in/faq-designs.htm>

### **Denominaciones de origen**

El marco legislativo por el que se protegen las diferentes denominaciones geográficas de los bienes comprende “The Geographical Indications of Goods, Registration and Protections Act, 1999 (GI ACT)”, y “The Geographical Indications of Goods, Registration and Protection Rules, 2002”. Toda esta regulación, que obedece al deseo de homogeneizar la legislación India con las convenciones internacionales fue implementada a partir del 15 de Septiembre del 2003.

Esta ley pretende, por un lado, habilitar un registro referido a los indicadores geográficos, y por otro, asegurar el derecho de los consumidores a recibir una información veraz en lo referente al origen de los productos adquiridos. En la actualidad, la duración de la protección de las diferentes denominaciones

geográficas es de 10 años y puede ser renovado por el mismo periodo de forma indefinida.

La información necesaria para completar las solicitudes se puede encontrar en los siguientes enlaces:

[http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOGuidelinesManuals/1\\_41\\_1\\_procedure\\_for-filing-gi-application.pdf](http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOGuidelinesManuals/1_41_1_procedure_for-filing-gi-application.pdf)

[http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOGuidelinesManuals/1\\_42\\_1\\_gi-1a-to-id.pdf](http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOGuidelinesManuals/1_42_1_gi-1a-to-id.pdf)

## 6 SISTEMA FISCAL

### 6.1 MARCO LEGAL

El sistema fiscal indio presenta dos características que lo hacen especialmente complejo:

- Los impuestos indirectos suponen la mayor parte del volumen de recaudación.
- Los impuestos están regulados a dos niveles: nacional y estatal.

El hecho de que el **sistema fiscal esté desequilibrado a favor de los impuestos indirectos**, está justificado:


Por la escasa aplicación de los impuestos sobre la obtención de rentas. Se estima que solo el 2,9% del total de la población india, realiza su declaración por el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas (Income Tax Act). Existe, por un lado, falta de control sobre millones de pequeños comerciantes y empresarios; por otro lado, un gran número de exenciones - por ejemplo, las rentas agrícolas están exentas del impuesto sobre la renta, etc.

Este escenario hace que sea inevitable que el mayor peso recaudatorio quede en manos de los impuestos indirectos. Además, la política aduanera en vigor, restrictiva hacia los productos importados y con aranceles superiores a la práctica internacional, tiene como consecuencia que los ingresos derivados de estos, tengan un peso desproporcionado en el presupuesto central indio.

La India cuenta con un sistema fiscal complejo en el que la capacidad normativa y administrativa está repartida entre el gobierno central y los de los diferentes estados. La propia Constitución india recoge tres listas con las competencias de cada nivel político y administrativo.

A continuación, se resumen los principales impuestos a cargo del gobierno central y estatal:

	Gobierno Central	Gobierno Estatal
--	------------------	------------------

 Impuestos directos	- Income tax	- Stamp Duty and Registration
	· tax on salaries	- Property Tax
	· tax on income from house property	
	· tax on capital gains	
	· tax on Profits and Gains from Business and profession	
	· tax on other income	
Impuestos indirectos	- Customs duties	- State Good and Service tax
	- Central Good and Service tax	- Value Added Tax (VAT)
	- Integrated Good and Service tax	
	- Central excise	

Fuente: <https://www.investindia.gov.in/taxation>

Al margen de los principales impuestos, existe una tercera lista de pequeños impuestos “Concurrent List”, cuyas competencias son compartidas entre el gobierno central y los distintos estados que conforman la Unión. Uno de estos casos es el Impuesto de Bienes y Servicios o GST.

En principio, las autoridades locales no tienen reconocida en la Constitución ninguna capacidad en la materia, pero los gobiernos estatales pueden delegar en ellas cualquiera de sus competencias.

Respecto al impuesto sobre las ventas interestatales, Central Sales Tax, es competencia del gobierno central aunque la responsabilidad de su administración y de su recaudación sigue siendo de los gobiernos estatales.

En este sentido, es importante señalar que la inexistencia de un sistema armonizado de imposición indirecta en el conjunto del país ha dado lugar a fuertes distorsiones en el proceso productivo, derivados de los distintos tipos que se aplican “en cascada” a la producción industrial. A los impuestos indirectos estatales hay que sumarles otros de carácter local y estatal.

Para conseguir una mayor simplificación y racionalización del sistema impositivo indio, el Gobierno implantó en julio de 2017 el Impuesto sobre Bienes y Servicios (GST), que elimina multitud de tributos federales, estatales y locales. El objetivo de este impuesto es evitar la doble imposición y lograr que los productos de origen indio sean más competitivos en el mercado global. Se basa en un sistema dual, en el que concurre la jurisdicción del Gobierno Central y Estatal para la recaudación del impuesto, a través de un único mecanismo institucional.

Se trata de uno de los hitos más importantes en la historia fiscal del país. La implantación de este impuesto ha traído mucha controversia, de la que los medios se han hecho eco, pues ha habido diversas modificaciones en cuanto a los tipos aplicables a cada uno de los productos.

### **Órganos administrativos encargados de la gestión tributaria**

La recaudación, gestión y administración de los impuestos es competencia del Gobierno Central, y está asignada al Ministerio de Finanzas.

Dentro del Ministerio, el Department of Revenue se encarga de la gestión impositiva a través de dos órganos, el Central Board of Direct Taxes (CBDT) y el Central Board of Indirect Taxes and Customs. Del mencionado departamento depende también la Settlement Commission, oficina encargada de la solución de los problemas fiscales relativos, principalmente, al modo de pago, las sanciones y los intereses de demora debidos. Por otra parte, cada estado cuenta con una estructura administrativa propia para gestionar los impuestos sobre los que tiene competencia.

### **Marco legislativo**

El marco general que regula la actividad fiscal emana, en última instancia, de la Constitución. Ésta establece que India es un estado federal y concede poderes tanto a los Estados como al Gobierno Central.

No obstante, después del comienzo de la liberalización económica india en 1991, y debido a que la deuda y el déficit fiscal se habían vuelto muy abultados, se creó en 2003 la Fiscal Responsibility and Budget Management Act, como marco regulatorio para la recaudación de impuestos ya que estos constituyen la mayor fuente de financiación gubernamental.

Los impuestos directos, y fundamentalmente el impuesto de sociedades y el de las personas físicas, están regulados bajo la Income Tax Act, de 1961. Con la suspensión de la aprobación del Direct Tax Code, que pretendía remplazar la ITA por un nuevo marco regulatorio, se ha optado por introducir enmiendas a la norma en vigor para adaptarla a las necesidades impositivas del país.

Las disposiciones en materia administrativa y de procedimiento se encuentran en los estatutos del CBDT (Central Board of Direct Taxes), emanados de este órgano en virtud de la correspondiente cesión de competencias. La normativa procedente tanto de la ITA como del CBDT es apelable ante los tribunales.

Existe también regulación adicional, que establece el marco para la regulación de impuestos indirectos y otros impuestos especiales. Además, existen otras normas adicionales, como son las circulares y las notificaciones, que dan instrucciones a los funcionarios fiscales y sólo son vinculantes para estos últimos. Al no tener rango de ley, estas instrucciones no pueden ser apeladas ante los tribunales de justicia sino ante la propia Administración.

## **6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS**

El año fiscal indio comienza el 1 de abril y finaliza el 31 de marzo del año siguiente. Los tipos impositivos vigentes en un año (por ejemplo, 2018/19) son los que se tendrán en cuenta para gravar las rentas obtenidas en el año fiscal anterior (del 1 abril de 2017 al 31 marzo de 2018, según el ejemplo propuesto).

Los principales **impuestos que gravan directamente los beneficios y otras rentas de la actividad empresarial** son:

- El Impuesto sobre Sociedades (Corporate Income Tax).
- El Impuesto sobre Activos no Productivos (Patrimonio - Capital Gain Tax).
- El Impuesto Mínimo Alternativo sobre los Beneficios (Minimum Alternate Tax - MAT on Company Profits).

Es importante señalar, además, las retenciones fiscales del sistema impositivo indio (Withholding Taxes).

De otro lado, **los principales impuestos sobre las rentas de las personas físicas y su patrimonio** son:

- Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (Personal Income Tax).
- Impuesto del Patrimonio (Wealth Tax).
- Impuesto de Donaciones.
- Impuesto de los Rendimientos de la Tierra.
- Impuesto sobre los Vehículos de Motor.
- Impuesto sobre la Venta de Terrenos.
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles

Respecto a los impuestos indirectos, con la aparición del GST el sistema de recaudación indirecta ha cambiado. Dentro del GST se han incluido y, por tanto, desaparecen, los siguientes impuestos:

- Centrales: Central Excise Duty, Additional Excise Duty, Service Tax, Additional Customs Duty (Countervailing Duty), Special Additional Duty of Customs).
- Estatales: Value Added Tax, Entertainment Tax, Octroi and Entry Tax, Purchase Tax, Luxury Tax y los Impuestos sobre lotería y juego.

Además, los impuestos se dividen de la siguiente manera según si son competencia Nacional, Estatal o Local:

Gobierno Central:

- Income Tax ("Income Tax Act", 1961)
- Net Wealth/Worth Tax ("Wealth Tax Act", 1957)
- Gift tax ("Gift Tax Act", 1958)\*
- Tax on the revenues of land
- Central Sales Tax ("Central Sales Tax Act, 1956)
- State Sales Tax
- Expenditure Tax
- Inland Air Travel Tax: Service Tax, Foreign Travel Tax
- Stamp Duties
- Tax on Interest Receivable
- Goods and Services Tax (GST) (recaudación compartida con los Estados)

Gobierno Estatal:

- Gift tax ("Gift Tax Act", 1958)
- Central Sales Tax ("Central Sales Tax Act, 1956) Goods and services Tax (GST) (recaudación compartida con el Gobierno Central)
- State Sales Tax
- Expenditure Tax

Gobierno local:

- Tax on motor vehicles
- Tax on land sales
- Tax on land and buildings
- Betterment taxes
- Taxes on the transfer of immovable property

Destacan, además, otros impuestos mencionados a continuación:

- Securities Transaction Tax (STT) (en vigor desde 1 octubre de 2004).

Originalmente se estableció como impuesto que grava las transacciones en las bolsas de valores reconocidas (acciones, derivados...) con unos tipos que oscilaban entre el 0,250 % (máximo) y 0,017 % (mínimo). No obstante, el gobierno de la India redujo este impuesto en los presupuestos de 2013 después de años de protestas de brokers y personas con negocios en el mercado de valores. La tasa ha sido reducida a un 0,1% sobre los beneficios y a un 0,01% para los futuros. El resto de la estructura del impuesto ha permanecido invariable.

- Stamp Duty o los "derechos del Timbre" se impone sobre ciertos tipos de documentos necesarios para formalizar la transferencia de activos.
- Lease Tax. Grava la cesión del derecho de usar bienes movibles. Se aplica según la legislación estatal de la Sales Tax. Suelen coincidir los tipos impositivos con los de bienes similares sujetos a la Sales Tax.
- Works Contract Tax. Grava la cesión de la propiedad de los bienes necesarios para la ejecución de un contrato de obras (construcción de puentes, centrales eléctricas...). Impuesto estatal. Más información sobre los distintos impuestos se puede encontrar en las webs oficiales de los organismos responsables y en la web de Invest in India. En el siguiente enlace se encuentra un enlace a la guía actualizada sobre impuestos: [https://invest-india-revamp-static-files.s3.ap-south-1.amazonaws.com/2019-09/Taxation%20Toolkit\\_AY-2020-21\\_PY%202019-20\\_March%202019\\_%20%28002%29.pdf](https://invest-india-revamp-static-files.s3.ap-south-1.amazonaws.com/2019-09/Taxation%20Toolkit_AY-2020-21_PY%202019-20_March%202019_%20%28002%29.pdf)
- Research & Development Cess. Impuesto federal que grava al 5% la importación de tecnología –cualquier conocimiento especial o técnico o cualquier servicio especial derivado de una colaboración externa: diseños, planos, publicaciones, delegación de personal técnico- dentro de India.

Más información sobre los distintos impuestos se puede encontrar en las webs oficiales de los organismos responsables y en la web de Invest in India. En el siguiente enlace se encuentra un enlace a la guía actualizada sobre impuestos: [https://invest-india-revamp-static-files.s3.ap-south-1.amazonaws.com/2019-09/Taxation%20Toolkit\\_AY-2020-21\\_PY%202019-20\\_March%202019\\_%20%28002%29.pdf](https://invest-india-revamp-static-files.s3.ap-south-1.amazonaws.com/2019-09/Taxation%20Toolkit_AY-2020-21_PY%202019-20_March%202019_%20%28002%29.pdf)

### 6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN

- Convenio para evitar la doble Imposición (CDI) y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio (1993) y su Protocolo de modificación firmado en 2012.
- Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica, de 1972 (B.O.E 23-4-73) por el que se establece la Comisión mixta hispano-india. La última reunión tuvo lugar en enero de 2018 en Madrid y la próxima deberá celebrarse en Delhi.

#### Principales MoUs en vigor:

- MoU en el sector de energías renovables, entre el Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital de España y el Ministerio de Energías Nuevas y Renovables de la India, 2017.
- MoU en materia de sistemas regionales de transporte rápido entre ADIF del Reino de España y la Corporación de Transportes del Territorio de la Capital Nacional de Delhi, 2017.
- MoU en el ámbito de la aviación civil entre el Ministerio de Fomento de España y el Ministerio de Aviación civil del Gobierno de la India, 2017.

- Acuerdo internacional administrativo para compartir información sobre tráfico marítimo civil entre el Ministerio de Defensa de España y la Marina de la India, en 2017.
- MoU sobre cooperación en materia portuaria entre el Ministerio de Fomento de España y el Ministerio de Transporte Marítimo de la India, julio de 2016 en Madrid.
- En 2016 se firmó un acuerdo de "cielos abiertos" e India propuso un nuevo acuerdo sobre transporte aéreo para adaptar el acuerdo existente sobre transporte aéreo a las nuevas competencias de la UE.
- MoU 2007 entre CDTI y el Ministerio de Ciencia y Tecnología Indio.

## 7 FINANCIACIÓN

El sistema financiero indio está aún poco desarrollado, y sigue estando **muy regulado y sobreprotegido**. La actividad financiera continúa girando en torno a las entidades financieras públicas, y tanto los bancos privados como los movimientos de capitales permanecen muy controlados. El **Banco Central de India (RBI)** es el principal supervisor del sistema financiero, aunque existen organismos inferiores que a su vez controlan parte de este. Los distintos organismos supervisores, unido a que las leyes por las que se rige el sistema financiero están obsoletas en muchos aspectos, conducen a un clima de arbitraje, que no propicia un clima de competencia en este sector.

No obstante, el sector bancario ha cambiado mucho en los últimos veinte años. Las reformas de mayor calado comenzaron en 1991, y han seguido desarrollándose hasta hoy, con procesos liberalizadores y privatizaciones. Hasta entonces la actividad bancaria había estado minuciosamente controlada. Los controles afectaban especialmente a los tipos de interés y a las actividades consideradas prioritarias, a las que se destinaba obligatoriamente determinado volumen de recursos financieros. A estos efectos, los bancos debían mantener un coeficiente de inversiones cautivas por encima del 50% (suma del coeficiente de caja y del de liquidez).

A partir de 1991 se liberalizaron los tipos de interés, y pueden ser fijados libremente para los créditos más grandes (aquellos por encima de las 200.000 rupias) y para los depósitos de residentes y no residentes, pero no para las cuentas de ahorro. La liberalización no implicó que los tipos de interés se redujeran, y de hecho se mantuvieron muy elevados, dadas las necesidades de la economía.

En cuanto a los tipos de intervención en el mercado, hay que señalar que en agosto de 2019, el Comité de Política Monetaria (MPC) decidió reducir el repo rate en 35 puntos, hasta disminuir al 5,40% y la reverse repo rate disminuyó hasta 5,15%. Se busca, así, incrementar el dinero en circulación. De hecho, se ha visto un **incremento de la cantidad de dinero (M0) en el periodo de 2018-19**, registrando, una expansión del 9%.

En cualquier caso, las reformas del sistema financiero a lo largo de estas dos décadas, se han caracterizado siempre por haberse realizado con prudencia y de forma gradual.

A pesar de los problemas en los mercados financieros internacionales, **los mercados financieros indios han continuado funcionando adecuadamente** y, a diferencia de lo ocurrido en otros países durante la crisis y en los años posteriores, el gobierno en ningún momento ha tenido que plantearse intervenciones bancarias ni



nacionalizaciones de bancos. No obstante, una regulación excesiva con respecto a la entrada y salida de capitales ha provocado un desajuste entre la oferta de liquidez y la cantidad demandada, y ha distorsionado el funcionamiento natural del mercado y provocado un encarecimiento del capital.

Durante los años anteriores a la crisis, el RBI había ya señalado la necesidad de reducir los controles, dotar al sistema bancario de la flexibilidad necesaria y mejorar la eficiencia de las inversiones financieras de las entidades bancarias y no bancarias.

En agosto de 2007 se constituyó el Comité de Alto Nivel para la Reforma del Sistema Financiero (Comité Raghuram Rajam), que entregó su informe en abril de 2008. Las reformas adoptadas hasta ese momento por el gobierno indio y el RBI habían hecho alentar esperanzas en los sectores más liberales sobre una liberalización rápida de la cuenta de capital y una mayor apertura a la inversión extranjera en el sector de los servicios financieros, sujeta todavía a un gran control. Sin embargo, la crisis internacional y la recesión económica india posterior tuvieron como consecuencia una ralentización del ritmo de las reformas.

Además, el Gobierno está apostando por una mayor regulación del sistema financiero. Muestra de ello es la implantación, en 2016, del Insolvency and Bankruptcy Code o Código de Insolvencia y Quiebra, que busca crear una única regulación para las empresas que se encuentran en estos casos, estableciendo procesos homogéneos y transparentes.

### Estructura del sistema financiero

La estructura actual del sistema financiero indio se puede dividir en tres grandes componentes: los mercados financieros, las instituciones financieras/intermediarios y los reguladores.

#### **Mercados financieros**

##### ***Mercado monetario***

En él se negocian los activos cuyo periodo de vencimiento es el corto plazo (inferior a un año). Los principales participantes dentro de este mercado son el **Reserve Bank of India**, los bancos comerciales y mutual funds. En su estructura actual comprende una serie de sub-mercados interrelacionados: Call Money Market, Treasury Bills o Government Securities Market, Commercial Bills Market, Commercial Papers (CPs) market, Certificates of Deposit (CDs) Market y Money Market Mutual Funds (MMMFs)

##### ***Mercado de capitales***

En él se negocian activos cuyo periodo de vencimiento es superior al año. Los principales participantes dentro de este mercado son los mutual funds, las compañías aseguradoras, instituciones financieras para el desarrollo, inversores institucionales extranjeros y las empresas privadas. Asimismo, el mercado de capitales se subdivide en un mercado primario (para la negociación de la primera emisión de los títulos) y el mercado secundario o bolsas de valores (donde se negocian los títulos ya existentes). Las bolsas de valores indias son las más antiguas de Asia. Existen más de 20 aunque las más importantes son por este orden las de Bombay, Calcuta, Nueva Delhi, Ahmedabad y Madrás. A su vez la Bolsa de Bombay acapara ella sola más de dos tercios del negocio total en la India y tiene más de

5.400 empresas con cotización oficial.

### ***Instituciones financieras/intermediarios.***

Dentro de esta categoría se pueden distinguir tres grandes grupos: bancos comerciales, instituciones financieras y otras entidades financieras no bancarias.

#### **Bancos comerciales.**

El sistema indio de banca comercial puede dividirse en dos grupos principales:

**1. *Non-Scheduled Commercial Banks*:** los bancos comerciales no registrados bajo el Second Schedule of Reserve Bank of India Act de 1934. Lo componen bancos de ámbito local (Local Area Banks) y cuenta con 3 entidades. El número de bancos en esta categoría ha descendido progresivamente, por lo que su peso actual en el sistema financiero indio es prácticamente insignificante.

**2. *Scheduled Commercial Banks*:** Estos son los bancos comerciales registrados bajo tal ley. Además, está integrado por bancos públicos (Public Sector Banks) y bancos del sector privado (Private Sector Banks), los cuales pueden ser tanto indios como extranjeros.

- **Bancos públicos.** Se subdividen en tres grupos:
  - State Bank of India y sus organismos asociados
  - Bancos nacionalizados: 19 entidades
  - Bancos regionales de ámbito rural (Regional Rural Banks, 47 entidades): Estos empezaron a operar en 1975 con el objetivo de actuar en las zonas rurales mediante la provisión de crédito y otras facilidades a pequeños agricultores.

Los dos primeros grupos absorben el 80% de los depósitos, 74% de los préstamos y 69% de las sucursales.

La mayoría de los grandes bancos indios fueron nacionalizados en 1969. Estos bancos se convirtieron en instituciones financieras con un marcado carácter social y con la obligación de dedicar determinados porcentajes de sus recursos a sectores prioritarios para el desarrollo. Se produjo asimismo una expansión incontrolada de sucursales. Todo ello, unido a las interferencias políticas en la gestión y a las caducas normas contables indias, minó la solidez de estos bancos, lo que les llevó a una difícil situación patrimonial. Su falta de rentabilidad y viabilidad frente a los bancos privados y extranjeros provocó que el Narasimham Committee hiciera en los años 90 importantes recomendaciones sobre controles internos, modernización, préstamos impagados o la autonomía de los bancos.

- **Bancos privados indios.** Son actualmente 21. Jugaron un papel muy limitado a partir de 1969, ya que se les sometió a licencia la apertura de nuevas sucursales. Con los procesos de liberalización han empezado a competir con los bancos públicos.

Los bancos de mayor relevancia en el sector privado son el ICICI Bank, el HDFC Bank y el Axis Bank.

Una característica común a los tres es que surgieron tras las reformas de comienzos de la década de los 90, ya que los orígenes de estos bancos se hallan en la privatización de empresas llevada a cabo por el gobierno indio con

el fin de liberalizar la economía india tras la crisis de la balanza de pagos de 1991.

- **Bancos extranjeros.** Es el sector más dinámico de la banca en India. En 2019 son 44 los bancos extranjeros con sucursales. Operan principalmente en las áreas metropolitanas más importantes (Bombay, Delhi, Calcuta y Chennai).

En un principio, su actividad se centraba básicamente en banca de inversión. Sin embargo, posteriormente y vía fusiones y adquisiciones fueron entrando en el negocio de la banca al por menor, ya que pueden participar en el capital de bancos indios, tanto privados como públicos. Dicha participación está limitada al 74% del capital (según se especifica en la circular publicada el 12 de mayo de 2015 por el DIPP, en el caso de la banca privada, hasta el 49% bajo ruta automática y hasta el 74% previa aprobación; en el caso de banca pública únicamente un 20% previa aprobación del gobierno), pero con derechos de voto de sólo el 10%. No obstante, se está planteando la posibilidad de liberalizar el sector bancario en el futuro próximo, aunque en el momento de escribir este informe (febrero 2018) se mantienen estos límites. De acuerdo con el director del Banco Central Indio, Mr. Bharat Narotam Doshi, los bancos extranjeros podrían abrir nuevas filiales en India sin tener que seguir la ruta gubernamental.

Los bancos más destacados en el grupo de bancos extranjeros son el Standard Chartered Bank, Citibank y el HSBC.

### **Instituciones Financieras.**

A su vez están divididas en tres grandes subgrupos:

- **Instituciones Financieras Indias (All India Financial Institutions):** formada por Bancos de Desarrollo, Instituciones Financieras Especializadas, Instituciones de Inversión e Instituciones de refinanciación.
- **State Level Institutions:** Corporaciones Financieras Estatales y Corporaciones Estatales para el Desarrollo Industrial.
- **Otras instituciones financieras:** Export Credit Guarantee Corporation of India y Deposit Insurance & Credit Guarantee Corporation.

### **Reguladores**

El principal regulador y supervisor del sistema financiero en India es el **Reserve Bank of India (RBI)**. Se centra en la supervisión de los bancos comerciales, las cooperativas bancarias rurales (UCB's), instituciones financieras y compañías financieras no bancarias.

Además, existen ciertos organismos reguladores, como pueden ser:

- **Securities and Exchange Board of India (SEBI):** es el encargado de la regulación de los mercados de capitales y vela por los intereses de los inversores
- **Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA):** regula el sector seguros.
- **Pension Funds Regulatory and Development Authority (PFRDA)** regula los fondos de pensiones.

Además, algunas de las instituciones financieras supervisan a su vez el eslabón financiero inferior; por ejemplo, el banco nacional para agricultura y desarrollo rural

supervisa los bancos rurales y las cooperativas.

## 8 LEGISLACIÓN LABORAL

### 8.1 RELACIONES LABORALES

Las condiciones de trabajo en India han ido mejorando en los últimos años. El país es miembro de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y se ha adherido a multitud de convenios internacionales que se suman a una serie de regulaciones orientadas a proteger al trabajador y a fomentar un ambiente de trabajo favorable. Sin embargo, es necesario destacar que este tipo de regulaciones afectan a poco más del 20% de la población activa, el resto se encuentra ocupado en sectores no organizados, donde las condiciones laborales no se encuentran sujetas a esta regulación.

La legislación india es compleja en general y el marco laboral no es una excepción. Casi toda la regulación se aplica al sector organizado, que constituye un mínimo del empleo total del país. Las leyes laborales más importantes se pueden agrupar en 4 grandes grupos, aunque con el objetivo de conseguir una mayor homogeneización y transparencia legal, el Gobierno ha propuesto aunar muchas de estas leyes en códigos concretos, como es el caso del Código de Salarios (Wage Code Bill).

#### I. Leyes relacionadas con la Seguridad Social:

- Code on Social Security, 2019. El Ministerio de Trabajo y Empleo, ha publicado el borrador del Code on Social Security en septiembre de 2019. Dicho borrador se ha publicado como parte del proceso prelegislativo del Gobierno y propone simplificar, fusionar y reemplazar las siguientes legislaciones centrales:
  - The Payment of Gratuity Act, 1972
  - Employees Compensation Act, 2017
  - Maternity Benefit Act , 2017
  - The Personal Injuries, Act, 1962
  - Employees Liability Act, 1938
  - The Employees' provident Funds and Miscellaneous Provision Act, 1992
  - The Employees' State Insurance Act, 1948
  - The Cine Workers Welfare Fund Act, 1981
  - The Building and Other Construction Workers Cess Act, 1996
  - The Unorganised Workers' Social Security Act, 2008

#### II. Leyes relacionadas con salarios.

- Code on Wages, 2019. Esta legislación ha sido introducida por el Ministro de Trabajo en julio de 2019, con el objetivo de regular los pagos de salarios. El Código reemplaza las siguientes cuatro leyes: Minimum Wage Act (1948), The Payment of Wages Act (1936), Mimimum Wages Act (1948), The Equal Remuneration Act (1976).

#### III. Leyes relacionadas con conflictos laborales.

- Industrial Disputes Act, 1947
- Factories Act, 1948
- Apprentices Act, 1961.

#### IV. Leyes relacionadas con contratos, sindicatos y cambio de trabajadores.

- Contract labour (regulation and abolition) Act, 1970
- Employment Exchanges (Compulsory Notification of Vacancies) Act, 1959
- Trade Unions Act, 1926

#### V. Leyes relacionadas con las relaciones industriales. También en este caso se prevé incluir todas en un único código de relaciones industriales.

- Industrial Employment (Standing Orders) Act, 1946
- The Plantation Labour Act, 1951
- The Industrial Employment (Standing Orders) Rules, 1946
- The Trade Unions Act, 1926
- The Industrial Disputes Act, 1947

Algunos de los cambios principales en el régimen laboral que han tenido lugar en 2019 son los siguientes:

- The Code on Wages, 2019
- The Occupational Safety, Health and Working Conditions Code, 2019
- The Code on Social Security, 2019

Todas las regulaciones relativas al Mercado de trabajo pueden consultarse en la página web del Ministerio de Trabajo y Empleo en el siguiente enlace: <https://labour.gov.in/list-enactments-ministry>

### **Régimen de contratación laboral**

Las condiciones generales de los contratos son:

#### **Jornada laboral:**

De acuerdo con la Ley de fábricas (1948), en el sector privado, los días laborales son seis, de lunes a sábado, con jornada completa de lunes a viernes más media jornada el sábado. No obstante, se tiende de manera progresiva a la semana de lunes a viernes. El número de horas trabajadas se suele situar entre las 40 y 48 horas semanales.

Respecto al horario, ningún adulto puede trabajar más de 48 horas a la semana ni más de 9 horas al día. Cuando algún trabajador se exceda de los horarios mencionados, se le pagará el doble (del salario ordinario más subsidios) por hora trabajada, en concepto de horas extra, hasta dos horas más al día o 12 horas más a la semana. Se prevén, además, descansos cada cinco horas de media hora para el caso de adultos.

En los casos de turno de noche se establece una mayor protección al trabajador, que cuenta con un día de vacaciones entendido como un periodo de 24 horas consecutivas cuando termine su turno.

#### **Vacaciones:**

En cuanto a las vacaciones, cada trabajador que haya trabajado un periodo de 240 días o más durante un año, tendrá derecho a vacaciones. De este modo, para

adultos un día por cada 20 trabajado; para niños, un día por cada 15 trabajados. El periodo de maternidad no excederá las 12 semanas de permiso.

### **Salud y seguridad:**

A pesar de que existe un marco legislativo, India no es un país donde se respeten unos estándares mínimos de seguridad, algo que se ve acentuado por la escasa presencia de inspectores. A pesar de que la situación es mejor en las empresas extranjeras, las condiciones distan mucho de aquellas ofrecidas en sus países de origen. El respeto de unos estándares mínimos en sus instalaciones por parte de potenciales socios indios es visto por muchos como una señal más que significativa sobre seriedad del negocio, perspectiva a largo plazo y seriedad en la planificación estratégica.

### **Despido:**

El despido debe ser notificado con un mínimo de un mes de antelación, en caso de que el trabajador haya sido empleado por más de un año. En caso de no haberse respetado el plazo, el trabajador tendrá derecho a recibir el salario que le correspondería. En ocasiones, el despido debe ser autorizado por las autoridades competentes.

La Ley de conflictos laborales (1947) requiere a los empleadores que deseen cerrar un establecimiento que pidan permiso al gobierno con una antelación de al menos 60 días a la fecha prevista para el cierre. Si el gobierno no se pronuncia en esos 60 días, se considerará que el cierre está aprobado. Cualquier empresa puede reclamar una denegación ante el Tribunal industrial.

Los trabajadores de un establecimiento que es cerrado ilegalmente (esto es, sin aprobación del gobierno), continúan con el derecho de paga íntegra y beneficios. El despido por una conducta no apropiada de un trabajador puede realizarse sin notificarlo, según la Ley de empleo industrial (1959).

En India suele ser difícil para las grandes empresas reducir la plantilla porque existen regulaciones que obligan a dar muchas explicaciones para conseguir la aprobación del gobierno. No obstante, las regulaciones de plantilla con previo acuerdo no necesitan notificarse al gobierno con anterioridad. Generalmente, en estas ocasiones se sigue el principio de last-in, first-out (el último que entra es el primero que se va).

### **Sindicatos:**

India tiene un sistema político democrático y esto se refleja también en el mundo del trabajo. Hay experiencia sindical en muchos de los sectores, y en ocasiones se trata de sindicatos a nivel nacional que se han constituido como fuertes lobbies. Se trata en la mayor parte de casos de sindicatos conectados con partidos políticos.

Existen 19 sindicatos de trabajadores, no obstante, este tipo de regulaciones no afectan al conjunto de la población activa, ya que gran parte de la fuerza laboral se encuentra ocupada en el sector no organizado, donde las condiciones laborales no están sujetas a esta regulación. Las condiciones de los trabajadores están reguladas a través de la Ley de industrias (1948), Ley de sindicatos (1926) y Ley de conflictos laborales (1947).

### **Salario mínimo:**

Según el Informe de la Organización Internacional del Trabajo Women and Men in the Informal Economy – A Statistical Picture (Third Edition) realizado en abril de 2018, alrededor del 81% de la fuerza laboral en India pertenecen al sector informal o desorganizado. Estos se concentran principalmente en el sector agrícola en el que el 99,7% pertenece al sector informal, mientras que en el sector servicios se sitúa en un 77,6%.

La Ley de salario mínimo (1948) pretende prevenir la explotación de los trabajadores. Esta ley requiere al gobierno fijar unos salarios mínimos y revisarlos en intervalos que no excedan los 5 años.

Según la última información disponible, el salario mínimo en el Estado de Delhi se sitúa entre 466-738 rupias al día, dependiendo del nivel de estudios y preparación. Para consultar los salarios mínimos por estados y por sectores, se puede acudir a la siguiente dirección web: <https://labour.gov.in/sites/default/files/MW%20PDF.pdf>

## **8.2 COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA**

Hoy por hoy, el coste laboral en India es una de sus principales fortalezas competitivas, presentando niveles salariales significativamente por debajo de los estándares occidentales y muy competitivos en comparación con otros países del entorno. Sin embargo, no hay que olvidar que depende del sector, el tamaño de la compañía y la región.

Hay que tener en cuenta que para algunos sectores los estándares indios podrán diferir de los estándares ampliamente aceptados para el mundo occidental. Menos del 30% de la fuerza laboral organizada ha completado la educación secundaria, según la Organización Nacional de Encuestas por Muestreo (NSSO). Pese a tener salarios muy bajos, ámbitos como el industrial han perdido competitividad en salario con respecto a otros países de la zona, como Bangladesh.

Las remuneraciones en el sector dependerán de diferentes factores, entre otros:

- Experiencia y competencia del trabajador.
- Grado profesional del propio trabajador.
- Estado en el que se esté implantada la empresa.
- Existencia de sindicatos en el sector de actividad.
- Sujeción del sector a la aplicación de salario mínimo o no.

Cabe señalar la existencia de determinados sectores, como el de tecnologías de la información, donde la calidad de los profesionales indios es ampliamente reconocida. La creciente llegada de empresas a India supone en ocasiones que la oferta laboral no sea tan extensa, lo que eleva los salarios a estándares casi europeos.

El sueldo se compone de dos partes: el básico y el subsidio por carestía, que depende del coste de vida de la región. Gracias a la Ley de pagos extras (1965), todos los empleados que ganen más de 10.000 Rupias al mes y hayan trabajado más de 30 días al año conseguirán un bonus a su salario. Aunque los salarios sigan siendo bajos, han crecido a un ritmo del 3% desde el año 1983. Reseñar que para el caso de directivos o personal con mayor experiencia, estos pueden llegar a equipararse a estándares europeos.

## **REMUNERACIÓN ANUAL POR TRABAJADOR PARA ALGUNOS SECTORES**

Categoría profesional	Salario bruto anual (INR)
<b>Sr. Software engineer/ Developer/ Programmer</b>	<b>817.645</b>
Software Engineer	501.790
<b>Project Manager, Information Technology</b>	<b>1.463.731</b>
Finance Manager	1.003.633
<b>Marketing Manager</b>	<b>725.861</b>
Operations Manager	781.998
<b>IT Manager</b>	<b>1.252.794</b>

Fuente: datos de Payscale, septiembre 2019 (<https://www.payscale.com/research/IN/Country=India/Salary>).

### 8.3 ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS

Los extranjeros que deseen visitar India pueden obtener una visa de la Embajada India en el país de su residencia legal.

Actualmente, existe visa on arrival solo para los ciudadanos japoneses y de Corea del Sur. Por otro lado, se ha implantado la e-tourist visa, que permite a los nacionales de ciertos países y bajo determinadas condiciones, solicitar la visa on-line con un periodo de cuatro días antes de viajar a India. En todo caso, en España, se debe obtener visado de entrada con anterioridad a la llegada al país. Todo individuo que solicite visado deberá estar en posesión de un Pasaporte Nacional válido. La sección Consular de Pasaportes y Visados del Ministerio de Asuntos Exteriores de India, es responsable de emitir los visados indios para los extranjeros que visitan la India por diversos motivos.

Respecto a los visados, los más comunes a la hora de entrar en la India con objetivo laboral serán la business visa y la employment visa.

#### Visados

Existen múltiples tipos de visado para entrar en India. Los más comunes a la hora de entrar en la India con objetivo laboral serán la business visa y la employment visa.

#### **Business Visa:**

Suele ser de entrada múltiple y su validez es generalmente de un año, aunque se puede solicitar hasta por un máximo de cinco años. Una vez expedido no se puede cambiar el objeto del visado, y, en cualquiera de los casos, no está permitido permanecer más de seis meses en el país.

Gracias al nuevo sistema de visa online, se puede aplicar a través de la web <https://indianvisaonline.gov.in/evisa/tvoa.html> la e-Business Visa.

En caso de realizar la solicitud de la visa de forma regular, se deberán presentar en la embajada los siguientes requisitos para su solicitud:

- Impreso de solicitud cumplimentado.
- Pasaporte válido por al menos seis meses. Se aconseja que todos los viajeros lleven fotocopias del pasaporte, visado y reservas de viaje, separadas de los originales, ya que en caso de robo o pérdida disponer de ellas puede evitar



- numerosos problemas burocráticos.
- Dos fotografías tamaño pasaporte.
- Pago de tasas.
- Sobre pre franqueado para entregas especiales.
- Carta de la empresa extranjera del solicitante.
- Carta de invitación de la empresa india.
- Certificado que acredite que el extranjero va a ser destinado a India.
- Copia de la aprobación del Gobierno Indio en caso de que se trate de una Joint-Venture o un acuerdo de colaboración.
- Copia del permiso del banco nacional de India (RBI) en caso de un negocio/empresa conjunta.

### **Employment Visa /Permiso de Trabajo:**

Se utiliza para aquellos casos en los que el individuo extranjero va a realizar una actividad laboral continuada en India y es de entrada múltiple. Puede obtenerse si se prueba que se tiene un empleo en una empresa india, y su validez dependerá de los términos y condiciones especificados en el contrato de empleo.

Se deberán presentar en la embajada los siguientes requisitos para su solicitud:

- Documentos especificados en el apartado anterior del 1 al 5. Adicionalmente:
- Carta de recomendación de la empresa india que contrata al extranjero;
- Términos y Condiciones del empleo;
- Documento acreditativo de compromiso de contratación por escrito, por parte de la empresa india.
- Certificado del registro de la empresa en India.

**Existe la obligación de registro después de la entrada en el país (requisito común a los visados de ‘empleo’ y ‘business’):** todos los nacionales extranjeros tienen la obligación de registrarse ante las autoridades locales de inmigración, llamadas Oficinas de registro regional extranjero (FRRO) dentro de los 14 días siguientes a su fecha de llegada, si sus visas de trabajo son válidas para una estancia superior a seis meses. El registro es válido hasta el término de la visa y puede ser como ésta extendido. El no registrarse puede dar lugar a la denegación de la autoridad de la inmigración para permitir que el nacional extranjero salga del país.

### **Otros:**

**Visado de Turista:** Cuando el propósito de la visita no tenga que ver con cuestiones de negocios ni de desarrollo de una actividad laboral. Su duración es de hasta un año, siempre y cuando la estancia en cada visita no supere los 180 días.

**Visado de validez hasta 5 años:** Para las personas de origen indio, para técnicos y expertos que viajen por razón de acuerdos bilaterales, proyectos de Joint-Ventures bajo la aprobación del Gobierno, y para norteamericanos.

**Familiares:** Se expide la visa de entrada para los familiares de individuos que visitan India con visado de negocio o de empleo. Los familiares que piensan residir con un expatriado empleado deben registrarse por separado en la Oficina Local de Registro (FRRO).

Los cónyuges y personas dependientes del expatriado empleado deben obtener un permiso de trabajo particular si quieren trabajar en India.

Los hijos del expatriado empleado deben obtener Visa de Estudiante para asistir a

las escuelas en India.

**Empleados altamente cualificados:** Se permite emplear a personal técnico extranjero sin necesidad de autorización previa. También se permite el pago de una cantidad considerada justa por el servicio prestado por el técnico, al no ser ya efectivas las restricciones salariales instrumentadas hace unos años. Las empresas indias pueden emplear personal extranjero sin ningún tipo de restricciones en cuanto al salario. Los trabajadores extranjeros pueden remitir hasta el 75% de su salario al extranjero, una vez satisfechas sus contribuciones de cotizar a los diferentes fondos, impuestos, etc.

A través de la página de solicitud de visa online (<https://indianvisaonline.gov.in>) y en este documento del Ministry of Home Affairs ([https://mha.gov.in/PDF\\_Other/AnnexIII\\_01022018.pdf](https://mha.gov.in/PDF_Other/AnnexIII_01022018.pdf)) se puede consultar más información acerca de visados.

#### 8.4 RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL

Desde el 1 de octubre del 2008, en India existe un nuevo régimen de Seguridad Social, bajo el cual los trabajadores extranjeros están cubiertos, y por lo tanto quedan obligados a contribuir al Provident Fund en un 12% de su salario base, incluyendo el salario procedente del extranjero. Desde el año fiscal 2013, se puede acceder a este recurso de manera electrónica. Más información en la web: [www.epfindia.gov.in](http://www.epfindia.gov.in) y <http://www.labour.nic.in>

El 17 de septiembre de 2019, el Ministerio de Trabajo y Empleo publicó el borrado del nuevo Code on Social Security. Dicho borrador se ha publicado como parte del proceso pre legislativo del Gobierno y propone simplificar, fusionar y reemplazar las legislaciones centrales existentes.

El borrador se puede consultar en el enlace siguiente: [https://labour.gov.in/sites/default/files/THE\\_CODE\\_ON\\_SOCIAL\\_SECURITY%2C2019](https://labour.gov.in/sites/default/files/THE_CODE_ON_SOCIAL_SECURITY%2C2019)

Actualmente, las principales leyes que regulan la seguridad social en India hasta que se publique una versión definitiva del nuevo Código son las siguientes:

- Employees State Insurance Act (ESI), 1948. Propone un esquema de seguro para los trabajadores en caso de muerte, enfermedad, maternidad o minusvalía incurrida cuando están trabajando.
- Employees provident Funds and Miscellaneous Provision Act (1952): Legislación de Seguridad Social para fondo de previsión, pensión y seguro para los trabajadores. Pretende proporcionar seguridad financiera a los empleados a través del establecimiento de un sistema de ahorro obligatorio conjunto entre la empresa y el empleado.  
El empleador y el empleado deberán hacer la misma contribución al fondo. La aportación mínima por parte del empleado será un 10% en empresas de menos de 50 empleados y un 12% en empresas con más empleados. Esta cantidad se pagará al empleado tras su jubilación y también puede desembolsarse parcialmente para determinados propósitos (adquisición de vivienda, matrimonio o muerte de algún familiar). El trabajador contribuirá con toda su aportación al Provident Fund, mientras que el empresario contribuirá con una parte de este porcentaje al Provident Fund, y con la parte restante a

un fondo denominado Pension Fund. Desde la modificación en vigor desde el 1 de octubre de 2008, es obligatorio pagar Provident Fund para los trabajadores internacionales.

- Workmen Compensation Act (1923), modificado en 2009: Asegurar a los trabajadores frente a posibles accidentes que causen invalidez o muerte del trabajador, durante el desarrollo de su trabajo.

El monto de la compensación varía dependiendo de si el daño resulta en muerte o invalidez y de la naturaleza de la misma. En cualquier caso, el empleado deberá ser recompensado por el gasto médico total en que haya incurrido por el tratamiento de la herida cuada durante su trabajo.

- The Maternity Benefit Act (1961), modificada en 2008 y 2010: Regula el número de días concedidos a las mujeres antes y después del parto, a las mujeres que han sufrido un aborto, alguna enfermedad derivada del parto o por un parto prematuro.

La baja será de hasta 12 semanas con un máximo de 6 previstas antes del parto para trabajadoras que hayan trabajado al menos 80 días durante los 12 meses anteriores al parto. Se prohíbe trabajar durante las 6 semanas posteriores al parto y el despido durante el permiso de maternidad.

- Payment of Gratuity (1972), modificado en 2010: Proporcionar una compensación al empleado de larga duración en la compañía en caso de despido o jubilación. El pago se contabilizará como 15 días de salario por cada año trabajado o 7 si se trata de un contrato de tipo estacional. La empresa deberá gestionar el fondo en nombre de cada empleado con una compañía india de seguros de vida. En caso de muerte o invalidez de un trabajador, los beneficiarios tienen derecho a su cobro, incluso si el trabajador tenía menos de 5 años de servicio. La empresa deberá gestionar el fondo en nombre de cada empleado con una compañía india de seguros de vida.

España no cuenta con convenio bilateral de seguridad social con India.

## 9 INFORMACIÓN PRÁCTICA

### 9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO

Para obtener esta información de la manera más completa posible se sugiere acceder al Portal del ICEX ([www.icex.es](http://www.icex.es)) y seguir la siguiente secuencia: Exportadores habituales> Información de mercados> Simulador de costes de establecimiento.

La herramienta de costes de establecimiento es actualmente un servicio gratuito, no obstante, se requiere previo registro en la página web del ICEX.

### 9.2 INFORMACIÓN GENERAL

El Hindi (hablado por el 30% de la población) está considerado como la lengua nacional. Además, existen otras 21 lenguas oficiales en sus respectivos territorios. El inglés predomina en la comunicación política y comercial.

La distribución por religiones: hindúes (80,5%), musulmanes (13,4%), cristianos (2,3%), sijs (1,9%), budistas (0,8%).

Desde un punto de vista sociológico, un rasgo diferenciador de la India respecto a

otros países es la implantación del sistema de castas. Aunque en los medios urbanos su importancia ha disminuido en gran medida, ejerce todavía una influencia decisiva en el tejido social de la India rural (tres cuartas partes de la población). La Constitución india no reconoce valor legal alguno al sistema de castas e incluso existe una legislación que establece una discriminación positiva en favor de las castas más bajas.

La unidad monetaria oficial es la rupia india (INR), cuya emisión la controla el Banco Central Indio (Reserve Bank of India - RBI). Se fracciona en 100 paise (p) o céntimos. Existen monedas de 1, 2, 5 y 10 INR y billetes de 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 y 2.000 INR. En muchas ocasiones las cifras se expresan en Lakhs (equivale a 100.000 INR) y crores (equivale a 10.000.000 INR).

Los viajeros que lleguen a India podrán ingresar la cantidad de divisas extranjeras que deseen, siempre ateniéndose a la condición de que se debe declarar su valor ante las autoridades aduaneras por medio de un Formulario de Declaración de Divisas. Es necesario completar la declaración si las divisas superan los 10.000 USD y/o si el valor agregado de las divisas supera los 5.000 USD o equivalente. Para poder cambiar las rupias sobrantes al salir del país hay que mostrar el Formulario de Declaración de Divisas, que registra los cambios realizados durante la estancia.

El tipo de cambio a fecha 16 de octubre de 2019 es de 1 Eur= 79,05 INR.

Todos los extranjeros necesitan un visado para entrar en la India. Este se deberá obtener con anterioridad a la llegada al país y no está prevista la emisión de visados en frontera. Para su obtención, las personas que quieran entrar en India deberán estar en posesión de un Pasaporte Nacional en vigor con una fecha de caducidad superior a seis meses después de la fecha de vuelta. La sección Consular de Pasaportes y Visados del Ministerio de Asuntos Exteriores de India, es responsable de emitir los visados indios para los extranjeros que visitan la India y la solicitud se realizará a través de la Embajada India en el país desde el cual se realice la solicitud o a través de la página oficial del Gobierno de India.

El tipo de visado depende del propósito de la visita a la India y, aunque existen varios tipos de visado, en lo que compete al ámbito de negocios en India hay que distinguir los siguientes:

- Visado de negocios (Business Visa): Tiene validez de un año y es de entrada múltiple, aunque se requiere que la persona salga del país una vez cada seis meses. El solicitante del visado ha de acreditar que el propósito de entrada en el país es por motivos comerciales y no se puede cambiar el objeto del visado después de la expedición.
- Visado de trabajo: Puede obtenerse probando que se tiene un empleo en una empresa India, aunque también es extensible a personas que trabajen para ONGs. Se utiliza para aquellos casos en los que el individuo extranjero va a realizar una actividad laboral continuada en India y es de entrada múltiple. Puede obtenerse si se prueba que se tiene un empleo en una empresa india, y su validez será de un año prorrogable, independientemente de las condiciones del contrato.

Existen además otros tipos de visados (tránsito, entrada, turista, estudios, periodista, conferencia, proyectos, investigación, médico o asistente médico) que pueden consultarse a través de la siguiente página web: <https://indianvisaonline.gov.in/>

Los residentes extranjeros que no vayan a salir de India en un periodo superior a 183 días, deberán inscribirse en la Oficina Regional de Registro de Extranjeros (FRRO) durante los 14 días posteriores a su entrada en el país.

La diferencia horaria es de cuatro horas y 30 minutos más que en España peninsular y Baleares en invierno y tres horas y 30 minutos más en verano.

Los días festivos en la India para el periodo de 2020 se pueden encontrar en el siguiente enlace:

<https://dopt.gov.in/sites/default/files/Holiday%20list%202020.pdf>

Respecto a las vacaciones, y según el calendario escolar y universitario indio, estas serían entorno a los meses de Junio y Julio, que corresponden a los meses más calurosos del año.

Por lo general los bancos abren de lunes a viernes de 10 a 14 horas, mientras que los sábados su horario es de 10 a 12 horas. Las oficinas tienen un horario de 9:30 a 17:30, de lunes a viernes, y los comercios, generalmente, abren todos los días de 10 a 19 horas, aunque algunos permanecen abiertos hasta las 20 o 22 horas.

Se exige vacuna contra la fiebre amarilla a los viajeros procedentes de áreas infectadas. Para viajes desde España no se exige ninguna vacuna. Sin embargo, se recomiendan las vacunas contra el cólera, la poliomielitis, el tifus y la hepatitis B. Además, se recomienda la medicación contra la malaria durante el monzón y si se viaja a zonas húmedas. Hay que evitar beber agua que no sea mineral, a no ser que haya sido convenientemente tratada, comer fruta sin pelar o ensaladas. Las precauciones deben extremarse en verano y durante el monzón.

#### PRINCIPALES HOSPITALES EN DELHI

<b>Indraprastha Apollo Hospital</b>	<b>Batra Hospital &amp; Medical Research Centre</b>
Sarita Vihar, Delhi Mathura Road, New Delhi – 110076	1, Tughlakabad Institutional Area, Mehrauli Badarpur Road, New Delhi-110062
Tel: + 91 11 26925858, 26925801	Tel: +91 11 2995 8747, 2990 2001
Fax: +91 11 26825563	Fax: +91 11 29956255, 26057661
Email: infodelhi@apollohospitals.com	Email: info@batrahospitaldelhi.org
Website: <a href="https://delhi.apollohospitals.com">https://delhi.apollohospitals.com</a>	Website: <a href="http://batrahospitaldelhi.org">http://batrahospitaldelhi.org</a>
<b>Fortis Escorts Heart Institute &amp; Research Centre</b>	<b>All Indian Institute of Medical Sciences (AIIMS)</b>
Okhla Road, New Delhi - 110 025	Ansari Nagar, in front of Safdarjung Hospital
Tel: +91 11 47135000	Tel: +91 11 26588500, 26588900
Fax: +91 11 26825013	Fax: +91 11 26588663
Email: contactus.escorts@fortishealthcare.com	Website: <a href="http://www.aiims.edu">http://www.aiims.edu</a>
Website: <a href="http://www.fortisescorts.in">http://www.fortisescorts.in</a>	
<b>Holy Angels Hospital</b>	<b>Max Healthcare</b>
#B Community Centre, Basant Lok, Vasant Vihar, Delhi -110057	Press Enclave Marg, Saket, New Delhi 110017
Tel: +91 11 43357700, 43357730	Tel: +91 11 26515050
Email: holyangelshealthcare@gmail.com	Fax: +91 11 2651 0050
	Website: <a href="http://www.maxhealthcare.in">www.maxhealthcare.in</a>

<b>Primus Super Speciality Hospital</b>	<b>BLK Kapoor</b>
	Pusa Road, New Delhi-110005
Chandragupt Marg, Chanakyapuri	Tel: +91 -11-3040 3040
New Delhi- 110 021, India	Email: info@blkhospital.com
Tel: +91 11 6620 6630	
Email: info@primushospital.com	

#### PRINCIPALES HOSPITALES EN MUMBAI

<b>Lilavati Hospital</b>	<b>Breach Candy Hospital</b>
A-791, Bandra Reclamation	60 Bhulabhai Desai Road
Bandra (W), Mumbai 400 050	Mumbai 400 026
Tel: +91 22 26455889, 26455891, 26438281	Tel: +91 22 23667949, 23667788, 23671888, 23672888
Fax: +91 22 26407655	Email: info@breachcandyhospital.org
Website: <a href="http://lilavatihospital.com/web/">http://lilavatihospital.com/web/</a>	Website: <a href="http://www.breachcandyhospital.org">www.breachcandyhospital.org</a>
<b>Saifee Hospital</b>	<b>Jaslok Hospital</b>
15/17, Maharshi Karve Marg,	15, Dr. G. Deshmukh Marg
Mumbai 400 004	Mumbai 400 026
Tel: +91 22 6757 0111	Tel: +91 22 24933333, 66573010
Fax: +91 22 6757 0777	Fax: +91 22 24950508
Email: <a href="mailto:write@saifeehospital.com">write@saifeehospital.com</a>	Email: <a href="mailto:info@jaslokhospital.net">info@jaslokhospital.net</a>
Website: <a href="http://www.saifeehospital.com">www.saifeehospital.com</a>	Website: <a href="http://www.jaslokhospital.net">www.jaslokhospital.net</a>

En lo referente a las conexiones entre España e India:

- Conexiones aéreas: Existen vuelos directos entre India y España con la compañía aérea AirIndia los martes, jueves y sábados. La duración media de vuelo es de 9 horas.
- Conexiones marítimas: Varias líneas marítimas ofrecen servicios regulares directos de transporte de mercancías entre puertos españoles (Barcelona, Bilbao, Valencia y Algeciras) e indios (Mumbai, Cochin, Chennai, Kolkata y Gujarat).

El transporte interior de India es muy variado y conecta todo el territorio. En cuanto a la distribución del transporte de mercancías, se considera que alrededor de un 60% del total del transporte corresponde a carretera; un 31% a ferrocarril; un 8% a transporte marítimo y un 1% al aéreo. A continuación se presentan los diferentes medios de transporte disponibles dentro de la región:

- Ferrocarril. El transporte por ferrocarril se configura como uno de los más importantes dentro de India, sobre todo en las medias-largas distancias, conectando todo el país de norte a sur y de este a oeste. En la actualidad, esta red transporta alrededor de 23 millones de viajeros y 3 millones de toneladas de mercancía. En lo que concierne al transporte de mercancías, en los últimos años se ha ampliado la red a través de la construcción de líneas ferroviarias exclusivas para mercancías doblando las líneas existentes, de manera que los trenes de pasajeros no paralicen los de mercancías. Esto permite, no solo un incremento del transporte de las mercancías, sino también la velocidad, uno de los principales retos a los que se enfrenta el sector.

Respecto al transporte de viajeros, dadas las amplias distancias, es uno de los medios más cómodos para viajar y conecta las ciudades más relevantes del país.

Toda la información necesaria en cuanto a transporte de pasajeros se puede

consultar en la siguiente web:

<https://www.irctc.co.in/nget/train-search>

- Carretera. India tiene la red de carreteras más grande del mundo, que abarca un total de 5,5 millones de km. La gran apuesta del Gobierno ha facilitado que el transporte por carretera haya aumentado a lo largo de los años con la mejora de la conectividad entre ciudades, pueblos y aldeas en el país.

Además, se está logrando también una mejora del estado de las carreteras y construcción de autovías para evitar el elevado número de accidentes que venían ocurriendo hasta el momento.

El transporte de pasajeros en autobús también es relevante. Para la reserva de autobuses se recomienda el enlace: <https://www.redbus.in/>.

Para el transporte dentro de las ciudades, los medios más cómodos son el rickshaw, uber u ola (la versión india de uber) y el metro en las ciudades en las que existe. Este último es un excelente medio de transporte y conecta los principales puntos de la ciudad.

Marítimo. India cuenta con 12 puertos principales y 2 puertos intermedios. Respecto al transporte marítimo interior tiene un elevado potencial, aunque en la actualidad no se aprovechan todas sus capacidades. India cuenta con alrededor de 14.500 km. navegables, incluyendo ríos, canales, etc. Actualmente, únicamente se utilizan 4.382 km.

- Aéreo. El tráfico de pasajeros de la India creció un 16,52% interanual hasta alcanzar los 308,75 millones de pasajeros de los cuales 243 millones era tráfico nacional de pasajeros.

El aumento del tráfico aéreo, tanto de pasajeros como de carga, ha generado gran presión en el desarrollo de la infraestructura aeroportuaria y por ello en el país se están construyendo nuevos aeropuertos y expandiendo los existentes para satisfacer la creciente demanda.

En 2016 se lanzó el Proyecto UDAN (RCS) cuyo objetivo es ofrecer vuelos accesibles para los ciudadanos del país con el fin de promover el desarrollo económico nacional inclusivo, el crecimiento del empleo y el desarrollo de la infraestructura de transporte aéreo de todos los estados de la India. La actividad de este sector en el medio plazo se centrará en el plan de construir 100 nuevos aeropuertos y realizar proyectos de mejora y modernización en 50 de los existentes. Las compañías aéreas locales que conectan las principales ciudades del país son: Air India (<http://www.airindia.in/>), SpiceJet (<http://www.spicejet.com/>), GoAir (<https://www.goair.in/>) e Indigo (<https://www.goindigo.in/>).

#### PRINCIPALES HOTELES EN DELHI

Hyatt Regency Hotel	Taj Mahal Hotel
Bhikaiji Cama Place, Ring Road, New Delhi, India 110607	1, Mansingh Road, New Delhi - 110011
Tel: +91 11 26791234	Tel: +91 11 23026162
Fax: +91 11 26791122	Fax: +91 11 2302 60 70
Email: <a href="mailto:delhi.regency@hyatt.com">delhi.regency@hyatt.com</a>	Email: <a href="mailto:mahal.delhi@tajhotels.com">mahal.delhi@tajhotels.com</a>
Website: <a href="http://www.hyatt.com">http://www.hyatt.com</a>	Website: <a href="http://www.tajhotels.com">http://www.tajhotels.com</a>
Hotel Taj Palace	Intercontinental The Grand
2, Sardar Patel Marg, Diplomatic Enclave. New Delhi.	Nehru place New, 110019
Tel: +91 11 2611 02 02	Tel: +91 11 41223344
Fax: +91 11 2611 08 08, 26884848	Fax: + 91 11 26224288

Email: palace.delhi@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com	Website: http://www.intercontinental.com
<b>ITC Maurya</b>	<b>The Oberoi</b>
Sardar Patel Marg, Diplomatic Enclave, New Delhi - 110 001	Dr. Zakir Hussain Marg, New Delhi - 110 003
Tel: +91 11 26112233	Tel: +91 11 24363030
Fax: +91 11 26113333	Fax: +91 11 24360484
Email: itcmauryasheraton@welcomgroup.com Website: http://www.welcomgroup.com	Email : reservations@oberoidel.com Website: http://www.oberoihotels.com
<b>Le Meridien</b>	<b>The Park Hotel</b>
Windsor Place, New Delhi - 110 001	15, Parliament Street., Connaught Place, New Delhi - 110 001
Tel: +91 11 23710101	Tel: +91 11 23743000, 23743737
Fax: +91 11 3716996	Fax: +91 11 23744420
Email: info@lemeridien-newdelhi.com Website: http://www.lemeridien-newdelhi.com	Email: resv.del@theparkhotel.com Website: http://www.theparkhotel.com
Imperial Hotel	Raddisson Hotel
Janpath, Connaught Place, New Delhi - 110 001	National Highway 8, New Delhi 110037
Tel: +91 11 23341234 / 51501234	Tel: +91 11 26779191
Fax: +91 11 23342255	Fax: +91 11 26779090
Email : luxury@theimperialindia.com Website: http://www.theimperialindia.com	Email : reservations@radissondel.com Website: http://www.radisson.com
<b>The Lalit New Delhi</b>	<b>The Claridges</b>
Barakhamba Avenue, Connaught Place	12, Aurangzeb Road, New Delhi – 110011
New Delhi-110001	Tel: +91 11 23010211
Tel: +91 11 4444 7777	Email: reservations@claridges.com
Fax: +91 11 4444 1234	Website: http://www.claridges-hotels.com/
Email: delresv@thelalit.com Website: www.thelalit.com	

## PRINCIPALES HOTELES EN MUMBAI

<b>Hotel The Taj Mahal Palace &amp; Tower</b>	<b>Taj President, Mumbai</b>
Apollo Bunder, Bombay - 400 039	90, Cuffe Parade, Bombay - 400 005
Tel: +91 22 6665 1000	Tel: +91 22 56650808
Fax: +91 22 2255 2626	Fax: +91 22 5665 0303
Email: tmhresv.bom@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com	Email: president.mumbai@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com
<b>The Hilton Towers</b>	<b>Grand Hyatt Mumbai</b>
Nariman Point, Bombay - 400 021	Off Western Express Highway, Santacruz (East), Mumbai – 400055
Tel: +91 22 56324343	Tel: +91 22 56761234
Fax: +91 22 56324142	Fax: +91 22 56761235
Email: mumbai@trident-hilton.com Website: http://www.hilton.com	Email: grandhyattmumbai@hyattintl.com Website : http://www.mumbai.grand.hyatt.com
<b>The Oberoi</b>	<b>Intercontinental Marine Drive</b>
Nariman point, Mumbai 400 021	135, Marine Drive
Tel: +91 22 6632 4343	Mumbai 400 020
Fax: +91 22 6632 6886	Tel: +91 22 3987 9999
Website : www.oberoihotels.com	Fax: +91 22 3987 9600
	Website: www.intercontinental.com
<b>Four Season Hotel</b>	<b>ITC Grand Central Sheraton</b>
114, Dr. E. Moses Road, Worli	287, Dr. B. Ambedkar Road
Mumbai 400 018	Parel, Mumbai 400 012



Tel.: +91 22 2481 8053	Tel.: +91 22 2410 1010
Fax: +91 22 2481 8001	Fax: +91 22 2410 1111
Website: www.fourseasons.com	Website: www.itcwelcomgroup.in
<b>Hotel Hyatt Regency Mumbai</b>	<b>The Leela Kempinski Mumbai</b>
Sahar Airport Road, Mumbai – 400099	Sahar, Mumbai 400 059
Tel: +91 22 56961234	Tel.: +91 22 6691 1234
Fax: +91 22 56961235	Fax: +91 22 6691 1212
Email: hyattregencymumbai@hyattintl.com	Website: www.theleela.com
Website: www.hyatt.com	

#### PRINCIPALES HOTELES EN BANGALORE

Taj Residency	The Taj West End
41/3, Mahatma Gandhi Road, Bengaluru, Karnataka - 560 001	Race Course Road, Bangalore –560 001, Karnataka India.
Tel : +91 80 56604444	Tel: +91 80 56605660
Fax : +91 80 56614444	Fax: +91 80 56605700/ 2204575
E-mail: residency.bangalore@tajhotels.com	Email: westend.bangalore@tajhotels.com
Website: http://www.tajhotels.com	Website: http://www.tajhotels.com
<b>Gateway Hotel on Residency Road</b>	
No 66 Residency Road	
Bangalore 560 025 - Karnataka	
Tel: +91 80 56604545	
Fax: +91 80 56614542	
Email: gateway.bangalore@tajhotels.com	
Website: http://www.tajhotels.com	

#### PRINCIPALES HOTELES EN CHENNAI

Taj Connemara	Fisherman's Cove
Binny Road, Chennai - 600 002	Covelong Beach
Tamil Nadu	Kanchipuram District 603 112
Tel : +91 44 55000000	Tamil Nadu
Fax : +91 44 55000555	Tel: +91 4114 272304/5/6
Email: connemara.chennai@tajhotels.com	Fax: +91 4114 272303
Website: http://www.tajhotels.com	Email : fishcove.chennai@tajhotels.com
	Website: http://www.tajhotels.com
<b>Taj Coromandel</b>	
37, Mahatma Gandhi Road	
Nungambakkam	
Chennai - 600 034	
Tel: +91 44 55002827	
Fax: +91-44 28257104	
Email: coromandel.chennai@tajhotels.com	
Website: http://www.tajhotels.com	

#### PRINCIPALES HOTELES EN KOLKATA

<b>Taj Bengal</b>	<b>Hyatt Regency Kolkata</b>
-------------------	------------------------------

34B, Belvedere Road Alipore, Kolkata(Calcutta) - 700027 Tel: +91 33 22233939 Fax: +91 33 22231766/8805 Email: bengal.calcutta@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com	JA-1, Sector III, Salt Lake City Kolkata - 700 098 Tel: +91 33 2335 1234 Fax: +91 33 2335 1235 E-mail: kolka-hrk@hyattintl.com Website: http://www.hyatt.com
---	---

### 9.3 DIRECCIONES ÚTILES

Representaciones oficiales	
<b>Embajada de India en España</b>	<b>Consul Honorario General de India en Barcelona</b>
Avenida Pío XII, 30-32 28016 Madrid Tel: +34 91 309 88 82 Fax: +34 91 345 11 12 Email: hoc.madrid@mea.gov.in Website: <a href="https://www.eoimadrid.gov.in">https://www.eoimadrid.gov.in</a>	C/ Doctor Fleming, 21 08017, Barcelona, Spain Tel: +34 93 2120422, 2120354, 2017185, 2120916 Email: hcg.barcelona@embassyindia.es Website: <a href="http://www.consulado-barcelona.com/india.html">www.consulado-barcelona.com/india.html</a>

Otras	
<b>Casa Asia</b>	<b>Casa Asia</b>
Pabellón de Sant Manuel. Recinte Modernista de Sant Pau, Sant Antoni Maria Claret, 167, 08025 Barcelona Tel: +34 933 68 08 36 Fax: +34 93 368 03 33 Email: <a href="mailto:casaasia@casaasia.es">casaasia@casaasia.es</a> Website: <a href="http://www.casaasia.es">www.casaasia.es</a>	Palacio de Miraflores Carrera de San Jerónimo, 15, 1ª planta 28014 Madrid Tel: +34 91 389 61 00 Fax: +34 91 429 11 73 Email: <a href="mailto:casaasia@casaasia.es">casaasia@casaasia.es</a> Website: <a href="http://www.casaasia.es">www.casaasia.es</a>
<b>Casa de la India</b>	
Calle Puente Colgante 13 Valladolid España Tel.: +34-983- 228711 Fax.:+34-983- 226542 Email: <a href="mailto:info@casadelaindia.org">info@casadelaindia.org</a> Website: <a href="http://www.casadelaindia.org">www.casadelaindia.org</a>	

Representaciones oficiales españolas	
<b>Embajada de España en India</b>	<b>Consulado General de España en Mumbai</b>
12, Prithviraj Road, New Delhi. 110011 Tel: +91 11 41 29 30 00.	Makers Chambers IV, 7th Floor, 222 Jamnalal Bajaj Road

Fax: +91 11 41 29 30 20. E-mail: <a href="mailto:emb.nuevadelhi@maec.es">emb.nuevadelhi@maec.es</a>	Nariman Point Mumbai – 400021 Tel: +91 22 22880213/19 Fax: +91 22 22880254 Email: <a href="mailto:cog.mumbai@maec.es">cog.mumbai@maec.es</a>
<b>Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi</b> 48 Hanuman Road 2º Floor Connaught Place 110001 - Nueva Delhi Tel: +91 11 43587912, 43587919 Fax: +91 11 43587911 E-mail : <a href="mailto:nuevadelhi@comercio.mineco.es">nuevadelhi@comercio.mineco.es</a>	<b>Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai</b> One Indiabulls Centre Tower 2, Wing B, 7th Floor, Unit 703 Jupiter Mills Compound, Senapati Bapat Marg Lower Parel, Mumbai, 400013 Tel: +91 22 67406800 Fax: +91 22 67406820 E-mail: <a href="mailto:mumbai@comercio.mineco.es">mumbai@comercio.mineco.es</a>
<b>Oficina Nacional de Turismo de España Instituto Cervantes en Nueva Delhi</b> Telef: +91 22 43606800 Unit 003-Ground Floor Wing A-Peninsula Tower Peninsula Corporate Park Ganpatrao Kadam Marg-Lower Parel Mumbai 400013 <a href="http://www.spain.info">www.spain.info</a>	48, Hanuman Road, Connaught Place, Nueva Delhi 110001 Telf: +91 11 4368 1900 / +91 11 4368 1999 Email: <a href="mailto:cenndel@cervantes.es">cenndel@cervantes.es</a>

### Principales organismos de la Administración

Ministry of External Affair	Department of Commerce
South Block, N. Delhi- 10021 Tel: +91 11 23014531 Fax: +91 11 23013945 +91 11 23010889 Website: <a href="http://www.mea.gov.in/">http://www.mea.gov.in/</a> E-mail: <a href="mailto:eam@mea.gov.in">eam@mea.gov.in</a>	Ministry of Commerce & Industry Udyog Bhawan, New Delhi - 110107 Tel: +91 11 23062261 Fax:+91 11 23063418 Website: <a href="http://www.commerce.nic.in">http://www.commerce.nic.in</a>
Directorate General of Foreign Trade	Department of Industry
Ministry of Commerce & Industry	Ministry of Commerce & Industry
I.P. Bhavan, I.P. Estate, New Delhi - 110002 Tel: +91 11 233794 Fax:+91 11 233794 Website: <a href="http://www.dgft.org/">http://www.dgft.org/</a> E-mail: <a href="mailto:dgpa@ub.nic.in">dgpa@ub.nic.in</a> <a href="mailto:jdgftcla@hotmail.com">jdgftcla@hotmail.com</a>	Udyog Bhawan, New Delhi - 110107 Tel: +91 11 23063321 Fax:+91 11 23062626 Website: <a href="http://www.commerce.nic.in">http://www.commerce.nic.in</a>
India Trade Promotion Organization	
Pragati Bhawan, Pragati Maidan, N. Delhi-01 Tel: +91 11 23371540, 23318143, Fax: +91 11 23371492 / 3 Website: <a href="http://www.indiatradefair.com">http://www.indiatradefair.com</a> E-mail: <a href="mailto:itpo@vsnl.com">itpo@vsnl.com</a> <a href="mailto:info@itpo-online.com">info@itpo-online.com</a>	

### Periódicos de India

- The Hindustan Times <http://www.hindustantimes.com>
- The Times of India <http://www.timesofindia.com/>
- The Pioneer <http://www.dailypioneer.com>

- The Indian Express <http://www.indian-express.com>
- The Hindu <https://www.thehindu.com/>
- Business Standard <http://www.business-standard.com/>
- The Economic Times <http://www.economictimes.com/>
- The Financial Express <http://www.financialexpress.com/>
- Business Line <https://www.thehindubusinessline.com/>
- Mint <http://www.livemint.com/>

#### Gobierno de la India

- Directorio de las webs oficiales del Gobierno de la India:  
<http://www.goidirectory.nic.in>

#### Enlaces de interés general

- Securities and Exchange Board of India <https://www.sebi.gov.in/>
- International Trade Administration - Trade Information <http://www.ita.doc.gov/>
- Exim India <http://www.eximin.net/>
- National Health Portal: <https://www.nhp.gov.in/>
- National Informatics Centre <http://www.nic.in/>
- Indian Property <http://www.indianpropertylaws.com>
- Invest in India: <https://www.investindia.gov.in/>
- Licitaciones: <https://eprocure.gov.in/eprocure/app>