



GUÍA DE NEGOCIOS

India



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

Actualizado a diciembre 2020

1 PANORAMA GENERAL	3
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA	3
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	3
1.3 POBLACIÓN ACTIVA	4
1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	4
1.5 RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES	8
2 MARCO ECONÓMICO	13
2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA	13
2.2 EL SECTOR EXTERIOR	15
2.2.1 COMERCIO EXTERIOR	15
2.2.2 BALANZA DE PAGOS	15
2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA	16
2.2.4 DEUDA EXTERNA	16
2.3 RELACIONES BILATERALES	17
2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES	17
2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL	18
3 ESTABLECERSE EN EL PAIS	19
3.1 EL MERCADO	19
3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	20
3.3 CONTRATACIÓN PÚBLICA	21
3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN	23
3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	24
3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	25
3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES	25
4 IMPORTACIÓN	26
4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR	26
4.2 ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA	31
4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS	34
4.4 HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO ...	36
5 INVERSIÓN EXTRANJERA	37
5.1 MARCO LEGAL	37
5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	38
5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA	42
5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN	42
5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL	50
6 SISTEMA FISCAL	53
6.1 MARCO LEGAL	53
6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS	55
6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN	57
7 FINANCIACIÓN	57
8 LEGISLACIÓN LABORAL	60
8.1 RELACIONES LABORALES	60
8.2 COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA	62
8.3 ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS	63
8.4 RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL	64
9 INFORMACIÓN PRÁCTICA	65
9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO	65
9.2 INFORMACIÓN GENERAL	66
9.3 DIRECCIONES ÚTILES	71

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 Arábigo 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 km².

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 (30 millones), Mumbai (20,4 millones), Calcuta (14,6 millones), Bangalore (12,3 millones), Chennai (10,9 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 hombres en 2020 es de 28 años, siendo ligeramente superior en el caso de las mujeres (29,5 años). Además, respecto a la distribución por edades, alrededor del 42% de la población se encuentra en la franja entre 25 y 54 años. La distribución se resume de la siguiente manera:

- 0-14 años: 26,31%
- 15-24 años: 17,51%
- 25-54 años: 41,56%
- 55-64 años: 7,91%
- Más de 65 años: 6,72%

En cuanto a la esperanza de vida, ésta se encuentra en 68,4 años para los hombres y 71,2 años para las mujeres. La tasa de fertilidad es de 2,35 hijos por mujer.

1.3 POBLACIÓN ACTIVA

La información disponible en India respecto al mercado laboral es escasa y a veces incoherente debido a los sucesivos cambios de metodología y el diseño de muestreo. Dados los intereses gubernamentales, y la dificultad para establecer la tasa de desempleo en un país de tal magnitud y con un mercado laboral tan poco desarrollado, ha existido controversia en cuanto a la validez de los datos oficiales para India.

Este hecho ha dado lugar a que, por ejemplo, las estimaciones ofrecidas por la Encuesta Periódica de Población Activa no puedan ser directamente comparables con los resultados de las Encuestas quinquenales realizadas por Organización Nacional de Muestreo y Encuestas.

Además, hay un claro predominio del empleo informal, donde 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. A pesar de ello, según los últimos datos disponibles en Encuesta periódica de población activa, se ha producido un incremento de la proporción de empleo formal hasta el 23,8% en 2018-2019 frente al 17,9% registrado en 2011-2012 debido a las medidas implementadas por el gobierno para conseguir una mayor formalización de la economía. Esto se traduce en un incremento de en torno a 2,6 millones de nuevos puestos de trabajo, que se dividen entre las áreas urbanas (1,39 millones) y las zonas rurales (1,21 millones).

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. Según la última encuesta de población activa para el periodo 2018-2019, la tasa de desempleo se redujo hasta el 5,8%, donde el 6% corresponde al desempleo masculino y el 5,2% al femenino.

En concreto la tasa de desempleo del grupo productivo 15-59 años para 2017-2018 asciende al 5,3% para los hombres y al 1,51% para las mujeres. Si distinguimos por grupos de edad, la proporción de hombres jóvenes (15-29 años) desempleados asciende al 10,5%, en comparación con el 3% registrado por las mujeres jóvenes, mientras que, en el rango de 30-59 años la tasa de desempleo masculina desciende en mayor medida que la femenina hasta el 1,29% y el 0,48% respectivamente.

Por otro lado, tasa de participación en la fuerza laboral se estima en un 37,5% para el periodo 2018-2019 (aumento del 0,6% frente a 2017-2018). En cuanto a la tasa de empleo, esta aumentó hasta el 35,9% en 2018-2019 frente al 34,7% de 2017-2018.

Respecto a las discrepancias en género en términos de participación en el mercado de población activa, son elevadas y persistentes. Sin embargo, la proporción de mujeres asalariadas ha aumentado en 8 puntos porcentuales hasta alcanzar el 21% en 2017-2018.

Según las últimas estimaciones, la tasa de participación femenina en la fuerza laboral para el grupo de edad 15-59 años se sitúa en un 25,3% en 2017-2018, siendo la participación femenina mayor en las zonas rurales que en las áreas urbanas.

En relación al trabajo eventual, se ha observado una reducción del peso de este, principalmente en el sector rural. El principal motivo de este descenso es el proceso de migración registrado por los trabajadores agrícolas al sector industrial y servicios.

Por último, mencionar que actualmente 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).

1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

India es una república federal democrática, compuesta por 28 Estados y 8 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 Sbha (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.
- Self Reliant India llamando a la sustitución de importaciones por el consumo del producto local.

Por otro lado, las prioridades en el ámbito económico y comercial son; conseguir que India se convierta en 2025 en una economía de 5 billones de USD 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.

Agenda internacional

En política exterior, durante los últimos años India ha consolidado su deriva proteccionista.

Dentro de la región, India participa en las organizaciones subregionales SAARC y BIMSTEC. El gobierno puso el foco en la mejora de sus relaciones con el resto de países asiáticos, aunque se ha quedado fuera de dos de las principales organizaciones de Asia Pacífico, ASEAN y APEC, en las que sólo participa como socio de diálogo. Es uno de los seis socios de diálogo de ASEAN, junto con China, Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur y Japón. Los 6 poseen acuerdos de libre comercio con la ASEAN y desde 2012 tratan de alcanzar una gran ZLC conjunta, el RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership). Tras llegar a un acuerdo a finales de 2019, el gobierno de Modi decidió finalmente que India no sería parte de ese acuerdo por el momento.

A nivel mundial, India pertenece a la OMC desde su fundación en 1995, a los dos grupos informales del G5 (de economías emergentes) y el G20 (de mayores economías) y es miembro del grupo de países BRICS.

En cuanto a las relaciones con sus países vecinos, se han tensado notablemente en el último año. Con China hubo víctimas mortales por primera vez en 45 años, en la "Line of Actual Control" (LAC) que separa ambos países, en Ladakh. Después de este suceso, tras múltiples rondas de reuniones diplomáticas y militares que no han logrado ningún avance tangible hacia un acuerdo territorial, ambos países han vuelto a movilizar tropas a la región disputada, rompiendo con el consenso previamente acordado. Esta disputa territorial se ha trasladado a una disputa comercial: aumento de restricciones comerciales, a la IED, a las aplicaciones móviles.

Pakistán ha aprovechado este momento para aumentar su presencia militar en la frontera. Desde que en agosto de 2019 el estado indio Jammu y Cachemira pasara a ser Territorio de la Unión, ha aumentado la tensión entre ambos países: ataques terroristas, restricción de libertades en la región de Cachemira, reducción de personal diplomático enviado y refuerzos militares en las fronteras.

La relación con Nepal también se ha deteriorado recientemente después de que este firmase un proyecto de enmienda constitucional en junio donde figura un mapa de Nepal que incluye tres territorios objeto de disputa territorial entre ambos países.

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 Nadu 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 mejoró 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 21 Ministros de Gabinete, 9 Ministros de Estado (independent charge) y 29 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): 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): 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): 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): 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): 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): 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.

Existe un total de 51 ministerios, entre los cuales se podrían destacar como los más relevantes para la economía de India, los siguientes:

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

India es el décimo socio comercial de la UE, que es a su vez es el primer socio de India. Además, la UE es el segundo destino más grande para las exportaciones indias.

Los productos más exportados han sido maquinaria y aparatos mecánicos, piedras preciosas y joyería, bienes de ingeniería, y maquinaria y equipos de transporte. Y los importados fueron principalmente combustibles y aceites mineral, productos químicos orgánicos, piedras preciosas y joyería y prendas y productos textiles.

India se beneficia del acceso preferencial al mercado de la UE que otorga el SPG -con la excepción del sector textil-, aunque desde 2014, con la aplicación de las nuevas preferencias SPG, dejaron de beneficiarse sectores como; los productos minerales, químicos; las pieles y cuero; y los vehículos carretera, las bicicletas o los buques; por cumplir el criterio de productos competitivos.

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, donde India se mostraba 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, donde se confirmó que las posiciones de ambas partes están muy alejadas y que persisten dificultades muy importantes en la mayoría de los temas. El relanzamiento de las negociaciones parece poco probable a corto plazo.

El pasado 15 de julio se celebró virtualmente la 15ª Cumbre UE-India donde, además de, ser la pandemia del COVID-19 el tema de mayor importancia, se renovó por otros 5 años el Acuerdo Euratom-India sobre ciencia y tecnología.

Ambas partes se comprometieron a crear un Dialogo regular de Alto Nivel (a nivel ministerial) para tratar cuestiones bilaterales de comercio e inversiones y abordar las cuestiones multilaterales de interés mutuo. No obstante, la Cumbre no ha supuesto ningún avance concreto en el BTIA. Tampoco se ha obtenido ningún compromiso sobre la negociación de un acuerdo bilateral de inversiones que proponía la UE y con el que India no está de acuerdo.

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 asiática, el BASD (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 se centra en blindar ayuda al país a la hora de 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 USD, de los cuales 18.500 millones de USD corresponden al BIRF, 8.500 millones de USD 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 de USD), programas de agua y saneamiento (con 5.300 millones de USD) y el sector energético (con 3.700 millones de USD).

Respecto a la Corporación Financiera Internacional (CFI), esta ha comprometido más de 15.000

millones de USD en más de 400 empresas de India desde su primera inversión en 1958. Además, India sigue siendo el país con la mayor cartera de inversión de la Corporación Financiera Internacional (CFI), siendo esta cartera en junio de 2018 de 6.100 millones de USD repartidos en 283 proyectos que se distribuyen uniformemente entre los sectores de infraestructura, inclusión financiera y logística.

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 de USD 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. El apoyo del BASD a la India se basa en acelerar la transformación económica fomentando la competitividad industrial, la creación de puestos de trabajo, la aceleración del crecimiento de los estados de bajos ingresos y abordando los desafíos ambientales y del cambio climático.

Desde su creación hasta el 31 de diciembre de 2019 el número de proyectos y cuantía asignada a través de compromisos acumulativos de préstamos, donaciones y asistencia técnica, asciende a 730 y 47.960 millones respectivamente. Estos proyectos se distribuyen de la siguiente forma entre los diferentes sectores:

Sector	Mill. USD Cuantía	Número de proyectos
Transporte	17.100	176
Energía	13.190	189
Finanzas	5.600	73
Agua y otras infraestructuras y servicios urbanos	4.840	96
Multisectorial	2.130	29
Gestión del sector público	2.060	70
Agricultura, recursos naturales y desarrollo rural	1.540	50
Educación	529	17
Comercio e Industria	512	18
Salud	317	9
TIC	151	3
Total	47.960	730

El nuevo programa del Banco para la India (BASD 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 BASD 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 de USD. 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)

India se encuentra entre los 57 miembros fundadores del AIIB en 2016.

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 (26,06), representando el 7.62% 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 de USD)

India ha recibido en torno a 4.350 millones de USD del AIIB, lo que representa la cuantía más alta recibida por cualquier país. La financiación se ha destinado a casi todos los sectores estratégicos: 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.

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.

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 organizaciones 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.

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, 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. La 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.

India, aunque inicialmente involucrada, ha quedado fuera del **RCEP** (Regional Comprehensive Economic Partnership), que prevé la creación de una zona de libre comercio entre los países miembro de la ASEAN, junto con China, Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur y Japón.

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 diálogo 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").

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 se encuentran paradas 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.

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

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, agua y construcción. Por otro lado, el sector servicios engloba el turismo, el transporte, la comunicación y las finanzas.

A pesar de contribuir menos de un 15% al valor añadido bruto nacional, la agricultura es la principal fuente de sustento de aproximadamente el 58% de la población de la India. En los últimos años India ha seguido un patrón de crecimiento característico, en el que el motor principal de la economía ha pasado de la agricultura a los servicios, que ya suponen más del 60% del VAB de la India.

Sector	Contribución al VAB 2019-20
Agricultura	14,6%
Industria	22,4%

Servicios	62,9%
-----------	-------

Fuente: RBI Annual Report 2019-20, Economic survey 2019-20

Estructura del PIB por componentes del gasto

La economía india recibe su principal impulso por parte del consumo privado, representando este el 57,2% del PIB, mientras que la inversión representa una menor parte, el 29,8%.

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, en términos de PIB real, de 40.026 millones de USD. Este valor se ha visto reducido en el último trimestre a causa de la gran reducción de importaciones.

	Valores Absolutos (En MUSD)	% del PIB real
Consumo Privado	1.144.771	57,2%
Gasto Público	226.152	11,3%
Inversión	596.401	29,8%
Exportaciones netas	-40.026	-2%
Discrepancias	74.049	3,7%
PIB real	2.001.348	100%

Fuente: RBI Annual Report 2019-20, Economic survey 2019-20

India ha sido en los últimos años una economía muy dinámica. Con un PIB de 2,9 billones de dólares, es ya la **quinta** economía mundial. India ha aplicado unas políticas macroeconómicas prudentes e importantes reformas estructurales en los últimos años cuyo resultado ha sido un fuerte crecimiento que ha permitido aumentar su participación en la economía global y sacar a millones de personas del nivel de pobreza. Así, en los últimos años ha presentado valores muy positivos de crecimiento, siendo en 2018 la economía estructurada con **mayor crecimiento** a nivel mundial con un **6,8%**. Esta circunstancia, junto con su vasta población (1.366 millones de personas en 2019 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.

En paralelo con la economía mundial, en 2019 el país experimentó una desaceleración económica y frente al fuerte crecimiento económico de la última década, que se situaba en entorno al 7,5% del PIB, el crecimiento en el año fiscal 2019-20 ha sido del **4,2%**.

Actualmente la crisis del COVID-19 está afectando a India más de lo previsto inicialmente, de manera que el FMI ha ido recortando sus previsiones de crecimiento para el actual año fiscal 2020-2021 hasta dejarlo en una previsión de **recesión del -10,3%** lejos del pronóstico realizado en abril para el país del -4,5% y del crecimiento esperado para China, de un 1,9%. Esta perspectiva de crecimiento, sin embargo, cambia para el año fiscal 2021-22, donde el FMI ha estimado que India se recupere al 8,8%, siendo la economía estructurada con mayor crecimiento esperado para ese año fiscal.

La contracción del PIB en el segundo trimestre del año indio (julio-sep.) ha sido del -7,5%, mucho menor que el experimentado en el primero (abril-junio) de 24%.

El Gobierno Indio ha reaccionado con varios paquetes económicos de estímulo fiscal y monetario, con un aumento del déficit público previsto para este año, y el recorte continuado de los tipos de interés de referencia del RBI hasta el 4% actual. Con un total que equivale, hasta la fecha, de 29.870 mil millones INR (339.725 M€ aproximadamente), un 15% del PIB nacional. Preocupan el **afianzamiento del proteccionismo** con la introducción de medidas más restrictivas para la participación de empresas extranjeras en licitaciones públicas y el lanzamiento de la iniciativa **Self Reliant India** llamando a la sustitución de importaciones por consumo del producto local.

Ease of Doing Business: en el último ranking 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.

Tasa de desempleo: La tasa de desempleo oficial se redujo al 5,8% en 2018-19 desde el 6,1% en 2017-18. En cuanto a la cifra extraoficial elaborada por el CMIE (Centre for Monitoring Indian Economy),

con la actual situación del COVID-19 y el estricto confinamiento, las tasas publicadas llegaron a rozar el 24% en los meses de abril y mayo. La última tasa publicada para el mes de noviembre es de **6,51%**.

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%. En 2020 se están observando valores por encima de las bandas. El último dato de IPC de octubre ha descendido ligeramente a 7,27% (frente a 7,61% en septiembre). La WPI se recupera lentamente, con un valor para octubre de 1,48%, tras los valores negativos -3,37%, -1,81% y -0,58%, de mayo, junio y julio, respectivamente.

Presupuesto y déficit: la política fiscal adoptada por el gobierno ha sido en los últimos años relativamente consistente con sus objetivos y ha estado orientada a la consolidación fiscal. El déficit público se redujo gradualmente desde el 2014, situado en el 4,6% del PIB, hasta el 3,4% con el que cerró el año fiscal 2018-19. Esto llevó a un aumento de la deuda pública, desde el 66,6% del PIB en 2014 hasta el 68,3% en 2018, punto más alto de los últimos 10 años. A causa del COVID-19, para el año fiscal 2019-20 se prevé que la deuda pública supere el **70%** y el déficit público alcance el **4,6%** del PIB.

India ha firmado este año préstamos por valor de 2.500 M\$ con el Banco Mundial, y 500 millones del BAsD, destinados a la lucha contra la pandemia y la protección de los sectores más vulnerables.

Sector exterior: En el año 2019-20 debido a un menor déficit comercial, se redujo el déficit de cuenta corriente a 27.000 M\$ (**0,9%** del PIB), desde el 2,1% del 2018-19. A India le preocupa el permanente y abultado déficit comercial con China, y el gobierno ha impuesto este año distintas medidas comerciales que están revirtiendo esta situación. Han existido en los últimos años tensiones comerciales con EEUU, quien puso fin al SPG para India. Actualmente, India debate acuerdos comerciales con EEUU y RU.

En el periodo abril-junio de 2020 se registró el primer superávit por Cuenta Corriente después de 13 años (0,1% PIB, 600M\$), que ha aumentado en el segundo trimestre a 19.800M\$, un 3,9% del PIB, debido principalmente a una brusca caída de las importaciones (descenso interanual del 48%). La balanza comercial, tras el superávit de junio ha vuelto a su saldo deficitario en octubre, pero este es todavía muy inferior al registrado en los últimos años.

En cuanto a la **inversión extranjera directa (IED)**, según el informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), India ha escalado hasta la novena posición como mayor receptor de IED del mundo en 2019 con una IED por valor de 51.000 M\$. Desde el puesto 12 que ocupaba en el 2018 con entradas de IED por valor de 42.000 M\$. En el periodo de abril-agosto de 2020, se ha recibido una entrada total de IED de 35.730 M\$, un 13% más que en el mismo periodo del año anterior (31.600 M\$).

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 40,02% en 2019.

Apertura comercial (%PIB)

2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
55,79	53,84	48,92	41,92	40,15	40,77	43,40	40,02

Fuente: Banco Mundial, 2019

De entre los principales 25 socios comerciales, India únicamente mantiene saldo positivo con EE.UU., Países Bajos y Reino Unido. En cambio, los países con los que India tiene una balanza comercial bilateral negativa son, en primer lugar, China (destacando la importación de teléfonos móviles, máquinas automáticas de procesamiento de datos, circuitos digitales y paneles solares), seguido de Irak (petróleo crudo), Arabia Saudí (petróleo crudo), y Suiza (oro, plata y soja).

2.2.2 BALANZA DE PAGOS

El comercio mundial se mantuvo débil en 2019 debido a las tensiones comerciales y la desaceleración del crecimiento económico mundial. Según la OMC, el crecimiento del comercio mundial de mercancías se redujo un 0,1% en términos de volumen en 2019, después de crecer un 2,9% en 2018. Las exportaciones e importaciones de mercancías de la India se contrajeron un 14% y un 20%, respectivamente, durante 2019-20, tras tres años consecutivos de crecimiento. Dado que el volumen de exportación estimado se mantuvo más o menos constante en 2019-20 con respecto a 2018-19, fue la caída de los precios de exportación la que provocó una disminución en términos de valor.

El déficit comercial de mercancías se contrajo y la balanza por cuenta corriente pasó de déficit a superávit en el cuarto trimestre del año fiscal 2019-20. El déficit por cuenta corriente para ese año se redujo hasta un 0,9% del PIB, desde el 2,1% en 2018-19. Esto se ha debido a las ganancias derivadas de la reducción de los precios de materias primas como el petróleo crudo, el carbón y los fertilizantes, y una contracción mayor del volumen de importación que de exportación.

En cuanto a la balanza comercial, en el periodo 2019-20, dado que la disminución de las importaciones fue mucho mayor que la de las exportaciones, el déficit comercial se redujo en 23.000 millones de USD. De 180.00 millones de USD en 2018-19 a 157.000 millones de USD en 2019-20. Esto supone una reducción del déficit de un 6,6% a un 5,5% del PIB.

En cuanto a la segunda sección de la cuenta corriente, la llamada balanza invisible compuesta por la balanza de servicios, rentas y por la balanza de transferencias, los ingresos netos, que reflejan transacciones transfronterizas de servicios, ingresos y transferencias, aumentaron durante 2019-20, aunque a un ritmo más lento que hace un año. El crecimiento de las exportaciones de servicios de software y los recibos de remesas de los indios en el extranjero impulsaron los ingresos "invisibles" netos que financiaron el 84% del déficit comercial durante 2019-20, más que el 68% de hace un año.

La exportación neta de servicios de la India registró una mejora generalizada en todos los subsectores, salvo los servicios de transporte, seguros y comunicaciones. Como reflejo del impacto de la propagación mundial de COVID-19, la llegada de turistas extranjeros registró una contracción del 66,2% interanual en marzo de 2020, lo que provocó una disminución de las llegadas de turistas durante 2019-20 en un 3,8%.

2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA

Por último, si atendemos a los países de origen de estas inversiones, destacan por motivos fiscales Islas Mauricio y Singapur, que ostentan entre las dos el 51% del total de los flujos de inversión con destino India. Por detrás, podemos encontrar a Países Bajos (7%), Japón (7%), Estados Unidos (6%), Reino Unido (6%) y Alemania (3%).

Las inversiones de India en el extranjero para el año 2019 alcanzaron la cifra de 29.353 millones de USD, un 53% mayor que en 2018. Los principales destinos de las inversiones han sido Mauricio, Singapur, Países Bajos, Estados Unidos y Reino Unido.

Estas inversiones Indias en el extranjero durante el periodo enero 2018-septiembre 2020 se han destinado principalmente a los sectores de servicios financieros, de seguros y empresariales (28%), manufactura (26%) y comercio al por mayor, por menor, hoteles y restaurantes (14%).

2.2.4 DEUDA EXTERNA

La deuda externa y su carga es a menudo un desafío importante en algunas economías emergentes. Sin embargo, India no es vulnerable en este aspecto, ya que su relación entre deuda externa y PIB se ha mantenido baja durante los últimos tres años, con valores alrededor del 20%. A finales de marzo de 2020, la deuda externa de la India aumentó en 15.400 millones de USD (un 2,8%) con respecto a su nivel de finales de marzo de 2019, principalmente debido a los préstamos comerciales. Estos, han sido el componente más importante de la deuda externa, con una participación del 40%, seguidos de los depósitos de no residentes (23,4%), los créditos comerciales a corto plazo (18,2%) y los créditos multilaterales (10,7%). Además, el 80,9% del total es deuda a largo plazo y el 19,1% es a corto plazo. La deuda externa en relación al PIB apenas varió. Cerró marzo de 2020 en el 19% (558.548 millones de USD), mientras que en marzo de 2019 se situó en el 19,8% (543.112 millones de USD).

Según el Ministerio de Finanzas, la deuda externa soberana India en 2019-20 se mantuvo en los 103.823 millones de USD, de los cuales el 67% corresponde a agencias multilaterales y el 33% a acreedores bilaterales, datos muy parecidos a los del año anterior.

De las fuentes multilaterales, la Asociación Internacional de Fomento ha contribuido un 49%, seguido del Banco Asiático de Desarrollo (27%) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (20%). Por otro lado, de las fuentes bilaterales el máximo contribuyente fue Japón (79%) seguido de Alemania (10%) y Rusia (7%).

La ratio de cobertura del 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 6,5% lo que indica que el país es altamente solvente y no debería tener ningún problema a la hora de pagar a sus acreedores.

La composición de la moneda de la deuda externa del país para el año 2019-20 sigue mostrando el predominio de los dólares estadounidenses (53,7%), seguido por deuda denominada en rupia india (31,9%), DEG (4,5%), yenes japoneses (5,6%) y euro (3,5%).

PRINCIPALES INDICADORES DEUDA EXTERNA	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20
En MUSD	485.100	471.300	529.685	543.112	558.548
En % de PIB	23,4%	20,2%	20,5%	20%	19%
Variación interanual (%)	2,13%	-2,84%	12,39%	-1,63%	2,84%
Ratio de servicio de deuda	8,8	8,3	7,5	6,4	6,5
Ratio relación reservas de divisas con deuda externa (%)	33,1	23,6	80,2	76,0	85,5
Ratio de deuda concesional sobre el total de la deuda (%)	9	9,3	9,1	8,7	8,6
Ratio de deuda a corto plazo sobre reservas internacionales de divisas (%)	23,1	23,8	24,1	26,3	22,4
Ratio de deuda a corto plazo sobre el total de la deuda (%)	17,2	18,6	19,3	20,0	19,1

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

COMPOSICIÓN DE LA DEUDA EXTERNA INDIA (en millones de USD)	2014	2015	2016	2017	2018	2019
I. Deuda externa del gobierno. Ayuda exterior (A+B)	62.204	58.463	61.061	62.800	68.574	68.843
A. Multilateral	44.598	43.015	44.171	44.356	46.907	46.471
1. AIF (IDA)	26.771	24.294	24.595	23.706	24.789	22.803
2. BIRF (IBRD)	8.876	9.117	9.244	9.338	9.496	9.756
3. BAD	8.549	69.219	9.921	10.795	11.828	12.710
4. FIDA	362	342	369	373	429,04	436
5. Otros	42	43	42	147	364,69	767
B. Bilateral	17.606	15.448	16.890	18.442	21.667	22.372
6. Japón	13.259	12.014	13.533	14.993	17.348	17.771
7. Alemania	2.672	2,013	2,039	1.938	2371	2.244
8. Estados Unidos	241	212	182	155	130	105
9. Francia	418	329	371	455	669	713
10. Rusia	1.013	879	765	900	1148	1.539
11. Otros	3	1	1	1	0	0
II. Otras deudas externas del gobierno	21.491	31.255	32.377	32.979	43.363	34.980
III. Total de la deuda externa soberana (I+II)	83.695	89.718	93.438	95.779	111.937	103.823
IV. Total deuda externa	446.178	474.675	485.045	471.818	529.910	543.112
a) Deuda externa multilateral de ayuda exterior (%)	72%	74%	72%	71%	68%	67%
b) Deuda externa bilateral de ayuda exterior (%)	28%	26%	28%	29%	32%	33%

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. En los últimos años las importaciones en España han **triplicado** en número a las exportaciones. Desde 2014, nuestras exportaciones han crecido un 19% hasta 2019, mientras que nuestras importaciones

desde India lo han hecho un 60%.

Las exportaciones alcanzaron los **1.345 M€** en 2019 (un 1,16% más que en el año anterior). Las importaciones los **4.230 M€** en 2019 (un 5,4% más que el año anterior). Esto posiciona a India en el puesto 39 como país cliente de España, con una cuota de mercado del 0,5% y en el puesto 18 como país proveedor de España, con una cuota de mercado del 1,3%. En cuanto a la tasa de cobertura comercial de España con India, se puede observar una tendencia decreciente. La tasa de España con India ha ido reduciéndose desde 2014 con un 42,8% a un 31,8% en el 2019. El flujo comercial entre ambos países supuso en 2019 más de 5.500 M€, lo que sitúa a España como el sexto socio comercial de la India en la Unión Europea.

En cuanto a los últimos datos de enero a septiembre de **2020**, con respecto al mismo periodo del año anterior, las exportaciones a India han descendido un **-26,3%** hasta los 754 M€ y las importaciones han descendido un **-22,9%** hasta los 2.476 M€. Se observa el impacto del confinamiento en ambos países, aunque se empieza a apreciar una pequeña recuperación.

En cuanto a la **balanza de servicios** bilateral, según el Boletín estadístico publicado por el Banco de España, el valor de exportación de servicios a India en el año 2019 fue de 598 M€, un 1,8% menor que el año anterior. En cuanto al valor de importación de servicios para el mismo periodo fue de 484 M€, un 4,53% mayor que el año 2018.

Según el Instituto de Turespaña, el número de turistas indios en España pasó de 63.643 en 2012 a 222.560 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). En cambio, en el año 2019 se produjo un descenso del 5,45%, siendo 210.433 el número de turistas indios que visitaron España.

2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL

Según la fuente española (Datainvox), el stock de inversión de España en India alcanzó los **4.027 M€** en 2017, aunque esta cifra descendió en 2018 hasta 1.118 M€ (últimos datos disponibles). Haciendo descender a la India del puesto 22 al 37 como destino de nuestras inversiones. En cuanto a la inversión de India recibida en España, India pasó de ocupar el puesto 32 con **200 M€** en el año 2017, al puesto 33 con 267 M€ en el 2018.

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 el resultado. Adicionalmente, hay operaciones que las grandes empresas indias hacen en España a través de otras sedes sociales en Europa. En 2019 el flujo de inversión bruta de India en España ascendió a 24M€, similar al 2018.

Respecto a los sectores, las inversiones indias han ido destinadas en el último año a: la fabricación de productos de caucho y plásticos (partida 22); servicios de alojamiento (partida 55); agricultura, ganadería caza (partida 01); y comercio mayorista e intermediación comercial (partida 46).

Hasta 2020, hay alrededor de **82** empresas con presencia en España, especialmente en los sectores de IT (como TCS y Tech Mahindra), automóviles (Apollo Vredesten Iberica, 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 Amaro Limited, filial europea de la compañía india Hetero. Por otro, la adquisición de Interplast por un valor de 42 M€ a manos de Sheela Foam.

Inversión española en India: Los flujos de inversión española en India han sido bastante irregulares. En 2018 alcanzaron los 129 M€ y en 2019 fue de 20 M€.

En el año 2019, las inversiones se realizaron principalmente en la industria de la alimentación; fabricación de bebidas; comercio mayorista e intermediación comercial; y en fabricación de material y equipo eléctrico. España 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 Proseguir en el área de servicios, Inditex con Tata en textil y Lingotes especiales con Setco Automotive Ltd. de piezas de automoción. En 2016, la española CIE Automotive, a través de su filial en India Mahindra CIE Automotive, compró la india BillForge por 178 M€. Y en marzo de 2019 anunció la adquisición de Aurangabad Electricals LTD, fabricante indio de componentes del sector de la automoción, por un valor de 110 M€, lo que supone un refuerzo importante de su presencia en el país.

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 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).

3 ESTABLECERSE EN EL PAIS

3.1 EL MERCADO

Con casi el 18% de la población mundial en el año 2019 con 1.366 millones de habitantes, India es el segundo país más poblado después de China. La economía india ocupa la quinta 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, el 22,5% 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 USD 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 2000 y el 2019, la población de la India aumentó en 309 millones de personas y la tasa de crecimiento de la población en el 2019 es de 0,96%. 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 INR. Mientras tanto, las unidades familiares con una renta familiar superior a 200.000 INR 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.

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 Telangana 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 de facto 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 (kiranans), pequeños puntos de venta que representan el 92% del mercado, sobre la distribución organizada (supermercados) que tan solo suponen el 8%. Este sector ha experimentado una importante transformación y ha sido testigo de un enorme crecimiento en los últimos 10 años. Se prevé un gran crecimiento, valorado en 795.000 millones USD en 2017, y se espera que alcance los 1.750 millones USD en 2026. 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 m2 por cada mil habitantes).

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. El comercio minorista actualmente representa más del 10% del PIB del país y el 8% del empleo. 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 2019, India ocupa el segundo puesto como destino para la inversión en el sector del comercio minorista. Los motivos que explican la importancia del sector en India son 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 principales segmentos del sector. Actualmente, el segmento online registra 90 millones de clientes y se espera que, en 2025, alcance los 350 millones, con un gasto estimado de 550 mil millones USD, diez veces el gasto actual. En 2025, el segmento online representará el 35% de todas las ventas minoristas.

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 2019, las licitaciones públicas

suponían un 20%-22% del PIB indio, aproximadamente 500 mil millones USD anuales. 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 INR 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.

En junio de 2020, el Gobierno de India, en línea con su política "Make in India", a fin de potenciar la producción nacional, publicó una revisión de esta normativa, mediante la cual se limita la participación de empresas extranjeras en las licitaciones nacionales de menos de 200 crores INR (24,8 millones

EUR), lo que supondrá un obstáculo para aquellas empresas españolas que no estén implantadas en India, principalmente para las manufactureras.

Para ello ha categorizado a los proveedores de bienes y servicios según su contenido local en tres clases:

- Proveedor Clase I: 50%.
- Proveedor Clase II: 20%-50%.
- Proveedor extranjero (Non-local suppliers): 20%.

Las consideraciones de clase I, II y non-local no podrán modificarse salvo casos muy excepcionales.

De ese modo las licitaciones permitirán la participación de empresas extranjeras en función de la oferta de empresas nacionales que exista en el sector. De ese modo se han establecido las siguientes limitaciones:

a) En aquellos proyectos en los que se considere que hay suficiente competencia local, solo los proveedores de clase I podrán ser adjudicatarios de dicha licitación.

b) Proyectos donde no se cumpla el punto a y con un valor inferior a 200 crores INR (24,8 millones EUR) solo proveedores de clase I y clase II podrán ser seleccionados, nunca proveedores extranjeros, salvo excepciones aprobadas por el organismo competente.

Para aquellos proyectos que son divisibles por naturaleza:

- Si la oferta más baja la realiza un proveedor de clase I, el contrato completo será asignada a dicho proveedor.
- Si la oferta más baja la ha realizado un proveedor de clase II, el 50% del contrato será asignada a dicho proveedor. El 50% restante se ofrecerá al proveedor de clase I que haya realizado la oferta más baja y deberá igualarla a la oferta más baja del proveedor de clase II con un margen preferencial (que normalmente será del 20%). En caso de que este no pueda igualar el precio del primero o no pueda cubrir toda la cantidad, se le ofrecerá al proveedor de clase I con la siguiente oferta más baja y así sucesivamente. En caso de que parte de ese 50% restante no pueda ser cubierta por ningún proveedor clase I, se le asignará al proveedor clase II que hizo la oferta más baja.

Para aquellos proyectos no divisibles:

- Siempre que la oferta más baja sea hecha por un proveedor clase I la licitación será asignada a dicho proveedor.
- Si la oferta más baja no ha sido realizada por un proveedor de clase I, se invitará al proveedor de clase I con la oferta más baja a igualar la del primero con un margen preferencial. Si este proveedor de clase I no es capaz de igualarla, se ofrecerá al siguiente proveedor de clase I con la oferta más baja y así sucesivamente. Si ningún proveedor de clase I es capaz de igualar la oferta del proveedor con la oferta más baja, la licitación se aginará a este último.

Los proyectos con un valor inferior a 5 Lakhs INR (6.200 EUR) quedan exentos de esta ordenanza.

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 1.398 millones de habitantes, continúa siendo el líder económico indiscutible de las economías emergentes de Asia. Su PIB de 14,4 billones de USD es muy superior al de India (2º entre los países emergentes de Asia), que registra una cifra de 2.875.142,31 millones de USD y una población de 1.366 millones de habitantes. Indonesia, por otra parte, es la 3ª economía de la región, con un PIB de 1.119.190,78 millones de USD y 271 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). (World Bank, 2019)

Las cifras de PIB per cápita nominal de los países arrojan un escenario diferente al anterior. India, con 2.104 USD per cápita se sitúa por detrás de países como Indonesia (4.136 USD) o Filipinas (3.485 USD). Malasia con 11.415 USD por persona es el país con mayor PIB per cápita de la región, seguido de China (10.261,7 USD) y Tailandia (7.808 USD). India se sitúa como octavo país en la lista de países emergentes de Asia en términos de PIB per cápita.

En paralelo con la economía mundial, en 2019 el país experimentó una desaceleración económica y frente al fuerte crecimiento económico de la última década, que se situaba en entorno al 7,5% del PIB, el crecimiento en el año fiscal 2019-20 ha sido del 4,2%.

Actualmente la crisis del COVID-19 está afectando a India mucho más de lo previsto inicialmente, de manera que el FMI ha ido recortando sus previsiones de crecimiento para el actual año fiscal 2020-2021 hasta dejarlo en una previsión de recesión del -4,5% lejos ya del crecimiento del 1% esperado para China. De hecho, los últimos datos oficiales publicados confirman que el crecimiento del PIB se ha contraído un 23,9% para abril-junio de 2020 en comparación con el año anterior. La expectativa general es que la economía continuará contrayéndose en el segundo trimestre, algunos incluso pronostican una contracción anual del PIB de dos dígitos.

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 las fronteras al norte. Por otro, con Pakistán por el conflicto 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.

COMPARACIÓN CON LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

	INDIA		ESPAÑA	
	2018	2019	2018	2019
PIB (miles de millones USD)	2.713	2.869	1.420	1.394
PIB per cápita PPP (USD)	6.650	7.034	40.482	42.214
Crecimiento PIB (%)	6,10%	4,20%	2,40%	2%
Cuenta corriente (% del PIB)	-2,10%	-0,90%	0,90%	2%
Cuenta corriente (millones USD)	-57.093	-26.420	12.797	27.880
Inflación CPI (%)	3,40%	4,80%	1,70%	0,70%
Superávit/Déficit Sector Público (% PIB)	-3,40%	-4,60%	-2,50%	-2,70%

Fuente: Banco Mundial y Reserve Bank of India

3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

En paralelo con la economía mundial, en 2019 el país experimentó una desaceleración económica y frente al fuerte crecimiento económico de la última década, que se situaba en entorno al 7,5% del PIB, el crecimiento en el año fiscal 2019-20 ha sido del 4,2%.

Actualmente la crisis del COVID-19 está afectando a India mucho más de lo previsto inicialmente, de manera que el FMI ha ido recortando sus previsiones de crecimiento para el actual año fiscal 2020-2021 hasta dejarlo en una previsión de recesión del -4,5% lejos ya del crecimiento del 1% esperado para China. De hecho, los últimos datos oficiales publicados confirman que el crecimiento del PIB se ha contraído un 23,9% para abril-junio de 2020 en comparación con el año anterior. La expectativa general es que la economía continuará contrayéndose en el segundo trimestre, algunos incluso pronostican una contracción anual del PIB de dos dígitos.

Para conseguir que el país mejore su desarrollo económico, hay ciertos aspectos 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 considerada un 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 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.

Se ha propuesto la eliminación del sector del Agua.

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.

El Gobierno de India relajó la política de inversión extranjera directa en 15 sectores. Así, se aumentó el límite de inversión extranjera para algunos de ellos, se facilitó las condiciones de inversión y se incluyeron 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%.

3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES

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

- Smart Cities India Expo
 - Sectores: Smart cities, construcción, reciclaje y residuos, energía solar, agua y transporte.
 - Fechas: marzo de 2021
 - Más información: <https://www.smartcitiesindia.com/>
- SATTE- South Asia Leading Travel Show
 - Sectores: viajes y turismo
 - Fechas: marzo de 2021
 - Más información: <http://www.satte.in/>
- RenewX
 - Sectores: energías renovables
 - Fechas: abril de 2021
 - Más información: <https://www.renewx.in/>
- Municipalika
 - Sectores: infraestructuras, construcción, logística, ingeniería civil, tratamiento de aguas, Smart Cities.
 - Fechas: pendiente de fijar.
 - Más información: <http://municipalika.com/>
- India Food Forum 2021
 - Sectores: alimentario, procesado de alimentos, retailers de alimentos

- Fechas: febrero de 2021
- Más información: <https://www.indiafoodforum.com/>

- Media Expo
- Sectores: publicidad, impresión e imagen
- Fechas: pendiente de fijar.
- Más información: <http://tradeshows.tradeindia.com/media-expo-mumbai/>

- IMTEX Forming 2020
- Sectores: metales
- Fechas: junio de 2021
- 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. La vigencia de esta política se ha extendido hasta marzo de 2021.

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

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, Société 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.

Para ciertos productos agroalimentarios, según normativa aprobada en noviembre 2020, con entrada en vigor a partir del 1 de marzo de 2021, se necesita un certificado que confirme que el producto no es genéticamente modificado.

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.

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.

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

En el presupuesto de la Unión para 2020, el Ministerio de Finanzas propuso la abolición del impuesto sobre la distribución de dividendos (DDT), que ayudará a las empresas y a los inversores extranjeros a pagar impuestos reducidos.

En lugar de estar sujeto al DDT sobre el pago de dividendos, los ingresos por dividendos se añadirán a la renta imponible, y luego se gravarán con el tipo aplicable. Anteriormente, se permitía a las multinacionales reclamar créditos fiscales en sus respectivos países sólo por el impuesto de sociedades pagado en la India. Sin embargo, ahora los inversionistas podrán reclamar crédito en sus países por todos los impuestos pagados en la India.

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%** 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 INR, 10,506% si supera los 10 millones INR y es inferior a 100 millones INR o 10.815% si supera los 100 millones INR.

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

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 \(as on 31.03.2020\)](#)
- [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 (SWC).

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.

Dada la excepcional situación causada por la crisis sanitaria de la COVID-19 aún no se ha emitido una nueva política de comercio por lo que se ha extendido la actual hasta marzo de 2021.

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 y el proceso de solicitud de licencia: [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. Estas se van aprobando de manera continua y su entrada en vigor suele ser casi de manera inmediata.

En el siguiente enlace: <http://www.barrerascomerciales.es> esta oficina actualiza las principales barreras no arancelarias vigentes en el país.

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://indiastandardportal.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 evitar el 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.

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 100g o 100ml
- 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 INVERSION 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 política de IED establece que el precio y la fórmula de conversión de los instrumentos de capital deben decidirse en el momento de emisión de los instrumentos de deuda. Además, el precio en el momento de la conversión no será en ningún caso inferior al del momento de la emisión. La última circular en materia de IED corresponde a octubre de 2020 y puede consultarse en el siguiente enlace: Consolidated FDI Policy 2020.

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 aprobación por el gobierno.
- Ruta automática: inversión en sectores que no necesitan aprobación previa por parte del Gobierno o del RBI. Simplemente se necesita la complementación de una notificación tras la incorporación de la compañía y la emisión de acciones.

Recientemente, el Gobierno de la India ha modificado la política de IED. Se busca, de esta manera, simplificar las normas para atraer la inversión extranjera directa y abrir sectores hasta ahora cerrados. El nuevo gobierno pretende hacer del país un referente de inversión. En el año 2019 se llevaron a cabo algunos cambios relevantes en el marco legislativo de la IED:

- El Gobierno de India permite el 100% de la IED, bajo la ruta automática, 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 de carbón, 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). Se resumen a continuación:
 - Todas las adquisiciones realizadas en India por SBRT para la marca única relevante se contarán para el abastecimiento local, independientemente de si los bienes adquiridos se venden en India o se exportan. Además, se elimina el límite actual de considerar las exportaciones solo durante 5 años.
 - El "abastecimiento de bienes de la India para operaciones globales" puede ser realizado directamente por la entidad que lleva a cabo SBRT o las compañías de su grupo (residente o no residente), o indirectamente por medio de un tercero en virtud de un acuerdo legalmente sostenible.
 - Todo el abastecimiento de la India, y no solo el valor incremental año a año, para las operaciones globales se considerará para el requisito de abastecimiento local.
 - El comercio minorista a través del comercio en línea puede realizarse antes de la apertura de tiendas físicas, sujeto a la condición de que la entidad SBRT abra tiendas físicas dentro de los dos años a partir de la fecha de inicio de la venta minorista en línea.

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.

En el año 2020, por primera vez, el gobierno ha permitido que empresas privadas del sector de los ferrocarriles operen trenes de pasajeros de la red de Indian Railways, actividad que hasta ahora estaba exclusivamente reservada al sector público. Esta iniciativa se encuentra actualmente bajo implementación y se espera que para 2021, empresas privadas del sector comiencen a operar trenes de pasajeros en los 12 clusters actualmente identificados.

India exige una serie de requisitos en función del tipo de sociedad que se quiera establecer. Para el caso de entidades no constituidas, ya sea mediante oficina de representación, sucursal u oficina de proyecto, el único requisito es informar de la entrada en el país al Banco Central indio. Por otro lado, cuando se crea una entidad constituida (joint venture o creación de una empresa nueva) existen dos rutas para la aprobación: ruta automática o ruta de gubernamental.

5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

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.

Es importante apuntar la envergadura de la agenda SEZ del gobierno indio, ya que con ellas se reducen algunos de los problemas más significativos a la hora de emprender un proyecto empresarial en India: infraestructuras y carga fiscal. Además, se pueden emprender medidas sustancialmente distintas en ellas (el gobierno puede modificar la aplicación de leyes indias para el total de las SEZ) lo que constituye un marco muy beneficioso para las empresas que quieran operar en India:

- La creación de una SEZ es un negocio en sí mismo con importantes incentivos disponibles para los constructores
- Ofrecen a los empresarios la posibilidad de establecerse en ella, disfrutando de importantes beneficios fiscales
- El aprovisionamiento y suministro y la interacción que se produce entre ellas constituye otro ámbito de negocio

Se definen 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. Las SEZ benefician tanto a agentes extranjeros como al desarrollo de la propia economía india ya que a través de estas zonas se produce:

- Generación de actividad económica
- Promoción de las exportaciones de bienes y servicios
- Promoción de la inversión doméstica y extranjera
- Creación de empleo
- Desarrollo de infraestructuras

Las SEZs necesitan haber sido previamente calificadas, están sujetas a un régimen especial y en ellas se pueden establecer tanto empresas nacionales como extranjeras dedicadas a la producción o comercialización de bienes, así como a la prestación de servicios, vinculadas al comercio internacional y a las actividades conexas o complementarias. Existen ciertos requisitos para la creación de las SEZs, que guardan relación con la participación del capital y el suelo. La normativa regulatoria para las zonas económicas especiales, junto con las últimas enmiendas a la ley, están recogidas en la siguiente web: <http://sezindia.nic.in/cms/state-sez-policies.php>

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 255 zonas especiales operativas: [Operational SEZs in India](#)

En principio, se permite el 100% de IED, a través de la ruta automática, para todas las actividades de fabricación en las SEZs, excepto para las siguientes:

- Armas y munición, explosivos, equipos de defensa, aviones y barcos de guerra.
- Sustancias atómicas.
- Narcóticos y sustancias psicotrópicas, sustancias químicas peligrosas.
- Destilación y preparación de bebidas alcohólicas.
- Cigarrillos y cigarros y la fabricación de sustitutos del tabaco.

Para que los diferentes proyectos puedan ser aprobados en una SEZ, es necesario que la entrada de divisas (a través de exportaciones) supera la salida de divisas (por aquello importado o por la producción

vendida dentro del propio mercado interior) en un periodo de 5 años. Por lo tanto, no existe un límite mínimo específico a las exportaciones. Al mismo tiempo, diferentes actividades como comercio, producción, ensamblaje, re-empaquetamiento o una combinación de las mismas están permitidos en una SEZ.

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
- Exención del impuesto central sobre ventas, exención del impuesto sobre servicios y exención del impuesto estatal sobre ventas. Estos ahora se han incluido en Goods and Services Tax y los suministros a las SEZs están exentas.
- Otros gravámenes impuestos por los respectivos gobiernos estatales. 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.
- Exención del impuesto central sobre las ventas (CST).
- Exención del impuesto sobre servicios (sección 7, 26 y segundo anexo de la Ley de SEZ).

Para solicitar montar una empresa en una zona SEZ, es requisito rellenar el siguiente formulario: <http://sezindia.nic.in/cms/setting-up-of-sez.php>

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). Es un plan cuyos beneficios positivos han sido reconocidos internacionalmente y que se ha desvelado como uno de los principales motores de las exportaciones indias y del crecimiento económico del país en general.

Actualmente las EUOs están perdiendo fuerza, y una de las causas son las zonas económicas especiales. Ambas tienen objetivos similares, y las SEZ presentan incentivos más atractivos y reciben una mayor atención por parte del gobierno. Cabe señalar que los proyectos establecidos en SEZ son de mayor envergadura, mejor calidad, más a largo plazo y en zonas determinadas, mientras que las EUOs pueden establecerse en cualquier zona y no existe un mínimo de terreno ocupado.

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). Asimismo, también es apto para unidades relacionadas con el sistema agrario, el agro procesado, la piscicultura, horticultura, avicultura, etc.

Las principales características de las *Export Oriented Units* son:

- 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

Beneficios	EHTP/STP/EOU Unit	SEZ Unit
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

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

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 rellenado, 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%:
 - o La cotización media de los últimos 6 meses.
 - o 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 provisiones recogidas en FEMA (1999).

Entrar como empresa india: apertura de una entidad no 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% se publicó en septiembre de 2019 y puede consultarse aquí: [Master Direction – Direct Investment by Residents](#)

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.

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.

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 y un número de identificación único (UIN).

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 FC-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 lleva 40 días 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 (tres años de extensión como máximo). Sin embargo, en el caso de las Compañías Financieras No Bancarias (NBFCs) 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.

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 manufactura, a no ser que dichas actividades se lleven a cabo a través de las Special Economic Zones (SEZ) con la intención de exportar dichos productos fuera de India. También se le permitirá subcontratar estas actividades.

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, aquellas empresas cuya actividad recaiga sobre cualquier sector donde el 100% de IED está permitida bajo ruta automática, deberá completar el formulario FNC y remitirlo al RBI junto con el resto de documentos asociados. No obstante, para el resto de los sectores, 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.

Una oficina de proyectos podrá abrir una cuenta bancaria en India en moneda extranjera que no devengue intereses. La oficina puede mantener una cuenta en moneda extranjera y otra en rupias indias mientras opera en el país. Al finalizar el proyecto y tras haber pagado todas las obligaciones fiscales y haber completado la auditoría final, la oficina podrá repatriar los excedentes de capital.

La aprobación del RBI tardará en torno a unos 10 días. La oficina de proyectos deberá abrir dentro los seis primeros meses desde la fecha de aprobación, existiendo la posibilidad de ampliar dicho plazo otros seis meses.

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% se publicó en septiembre de 2019 y puede consultarse aquí: [Master Direction – Direct Investment by Residents](#)

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 60 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:

- Form 1 - Solicitud de incorporación junto con el MOA y AOA
- Form 18 - Aviso de situación para el domicilio social (demostración de domicilio, etc.)
- Form 32 - Detalles de la junta directiva de la empresa

También existe un formulario más simplificado para la incorporación de la empresa desde octubre de 2016, cuando el Ministerio de Asuntos Corporativos introdujo "SPICe" para incorporar la empresa electrónicamente a través de los formularios electrónicos INC-32, INC-33 (Memorando de Asociación) e INC-34 (Estatutos Sociales).

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 entre siete y ocho semanas para completarse, y las compañías privadas limitadas pueden comenzar sus actividades inmediatamente después de su incorporación exitosa.

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 DIPP 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 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 2020, 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 40 de países.

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 la *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_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 Costums**. 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 reemplazar 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 de abril de 2018 al 31 de marzo de 2019, 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 muebles. 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.
- **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: [Taxation \(August 2020\)](#)

6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN

- 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.
- 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.

Principales MoUs en vigor:

- MoU de Cooperación astrofísica para desarrollar colaboraciones científicas y técnicas en el campo de la astronomía. Firmado en noviembre de 2020, entre el Instituto Indio de Astrofísica (IIA), Bangalore y el Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC) y Grantecan, SA (GTC), España.
- 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, 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.
- MoU de Cooperación entre el Real Instituto Elcano y Observer Research Foundation (ORF) propuesto por España firmado en abril 2019.

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 octubre de 2020, el Comité

de Política Monetaria (MPC) decidió reducir el repo rate al 4% y la reverse repo rate disminuyó hasta 3,35%. Se busca, así, incrementar el dinero en circulación.

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.

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.

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: 27 entidades
- Bancos regionales de ámbito rural (Regional Rural Banks, 56 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 bancos del sector público representan el 61,21% del total de los activos bancarios en el año fiscal 18-19. Ese mismo año, los activos totales en el sector bancario público y privado fue de 1.422.970 millones USD y 741.790 millones USD, respectivamente.

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 22. 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 2020 son 49 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, tantos 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, en junio de 2020, RBI ha constituido un Grupo de Trabajo Interno para examinar las directrices vigentes sobre la propiedad y la estructura empresarial de los bancos del sector privado de la India.

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, 2020. El Ministerio de Trabajo y Empleo, ha publicado la reforma del Code on Social Security en septiembre de 2020. Dicha reforma amplía la publicación de 2019 que, busca 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 fue 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
- Industrial Relations Code, 2020

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 2020 son los siguientes:

- The Industrial Relations Code, 2020
- The Occupational Safety, Health and Working Conditions Code, 2020
- The Code on Social Security, 2020

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>

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.

Categoría profesional	Salario bruto anual (INR)
Sr. Software engineer/ Developer/ Programmer	995.847
Software Engineer	598.109
Accountant	253.698
Civil Engineer	352.006
Software Developer	490.293
Operations Manager	701.671
Mechanical Engineer	369.246

Fuente: datos de Payscale, octubre de 2020 (<https://www.payscale.com/research/IN/Country=India/Salary>).

8.3 ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS

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> a 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) 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 y <http://www.labour.nic.in/>

En septiembre de 2020, el Ministerio de Trabajo y Empleo publicó el *Code on Social Security, 2020*, la actualización del nuevo código publicado en 2019. Esta actualización establece por primera vez una seguridad social universal. El gobierno, según el código, formulará y notificará, cada cierto tiempo,

planes de bienestar adecuados, incluidos los planes relacionados con: el fondo de previsión; la prestación por lesiones laborales; la vivienda; los planes de educación para niños; la mejora de las aptitudes de los trabajadores; la asistencia funeraria; y los hogares de ancianos.

El borrador se puede consultar en el enlace siguiente:

https://labour.gov.in/sites/default/files/SS_Code_Gazette.pdf

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) 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

Lengua oficial y religión

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.

Moneda y tipo de cambio

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 4 de noviembre de 2020 es de 1 Eur= 87,09 INR.

Formalidades de entrada y salida

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.

Hora local, vacaciones y días festivos

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 año 2021 se pueden encontrar en el siguiente enlace:

<https://dopt.gov.in/sites/default/files/Holiday%20list%20%281%29.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.

Horarios laborales (bancos, comercios, empresas y AA.PP.)

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.

Condiciones sanitarias

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.

Debido a la crisis sanitaria de la COVID-19, los requisitos sanitarios extraordinarios de acceso al país están en continua actualización y varían según estados, por lo que se recomienda contactar previamente con la Embajada de España en Nueva Delhi para conocer las últimas medidas sanitarias impuestas.

PRINCIPALES HOSPITALES EN DELHI

Indraprastha Apollo Hospital	Batra Hospital & Medical Research Centre
Sarita Vihar, Delhi Mathura Road, New Delhi – 110076 Tel: + 91 11 26925858, 26925801 Fax: +91 11 26825563 Email: infodelhi@apollohospitals.com Website: https://delhi.apollohospitals.com	1, Tughlakabad Institutional Area, Mehrauli Badarpur Road, New Delhi-110062 Tel: +91 11 2995 8747, 2990 2001 Fax: +91 11 29956255, 26057661 Email: info@batrahospitaldelhi.org Website: http://batrahospitaldelhi.org
Fortis Escorts Heart Institute & Research Centre Okhla Road, New Delhi - 110 025 Tel: +91 11 47135000 Fax: +91 11 26825013 Email: contactus.escorts@fortishealthcare.com Website: http://www.fortisescorts.in	All Indian Institute of Medical Sciences (AIIMS) Ansari Nagar, in front of Safdarjung Hospital Tel: +91 11 26588500, 26588900 Fax: +91 11 26588663 Website: http://www.aiims.edu
Holy Angels Hospital #B Community Centre, Basant Lok, Vasant Vihar, Delhi -110057 Tel: +91 11 43357700, 43357730 Email: holyangelshealthcare@gmail.com	Max Healthcare Press Enclave Marg, Saket, New Delhi 110017 Tel: +91 11 26515050 Fax: +91 11 2651 0050 Website: www.maxhealthcare.in
Primus Super Speciality Hospital Chandragupt Marg, Chanakyapuri New Delhi- 110 021, India	BLK Kapoor Pusa Road, New Delhi-110005 Tel: +91 -11-3040 3040 Email: info@blkhospital.com

Tel: +91 11 6620 6630	
Email: info@primushospital.com	

PRINCIPALES HOSPITALES EN MUMBAI

Lilavati Hospital	Breach Candy Hospital
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: http://lilavatihospital.com/web/	Website: www.breachcandyhospital.org
Saifee Hospital	Jaslok Hospital
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: write@saifeehospital.com	Email: info@jaslokhospital.net
Website: www.saifeehospital.com	Website: www.jaslokhospital.net

Comunicaciones y conexiones con España

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).

*Actualmente las líneas regulares directas desde España están suspendidas por la crisis sanitaria.

Transporte interior

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.** La red ferroviaria de la India con 67.415 km de longitud, es la cuarta red más larga en longitud a nivel mundial después de las de USA, Rusia y China. Se prevé que para 2050 la India represente el 40% de la cuota mundial total de la actividad ferroviaria.

El viaje en tren sigue siendo el medio preferido de los viajes de larga distancia para la mayoría de los indios con más de 8.440 millones de pasajeros al año. Además, la red de ferrocarriles India transporta alrededor del 31% del total del tráfico de mercancías. Indian Railways es la empresa estatal encargada de operar esta red ferroviaria en condiciones de monopolio. La entrada de inversores privados se ha producido en el transporte de contenedores, así como la inversión extranjera para trayectos nuevos no esenciales. 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.** En India existen 464 aeropuertos a día de hoy. Esta cifra incluye aeropuertos, aeródromos o escuelas de aviación o incluso pequeñas pista de aterrizaje. De todos ellos, la AAI gestiona 125 aeropuertos, de los cuales 17 son internacionales. Cinco de los aeropuertos internacionales del país (Delhi, Mumbai, Kochi, Hyderabad y Bangalore), que se han reformado recientemente y gestionan el 60% del tráfico aéreo mientras que el 40% restante es administrado por AAI.

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/>).

Alojamiento y hoteles

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: delhi.regency@hyatt.com	Email: mahal.delhi@tajhotels.com
Website: http://www.hyatt.com	Website: http://www.tajhotels.com
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.intercontinental.com
Website: http://www.tajhotels.com	
ITC Maurya	The Oberoi
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	Email : reservations@oberoidel.com
Website: http://www.welcomgroup.com	Website: http://www.oberoihotels.com
Le Meridien	The Park Hotel
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	Email: resv.del@theparkhotel.com
Website: http://www.lemeridien-newdelhi.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	Email : reservations@radissondel.com

Website: http://www.theimperialindia.com	Website: http://www.radisson.com
The Lalit New Delhi	The Claridges
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:
Email: delresv@thelalit.com	http://www.claridges-hotels.com/
Website: www.thelalit.com	

PRINCIPALES HOTELES EN MUMBAI

Hotel The Taj Mahal Palace & Tower	Taj President, Mumbai
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	Email: president.mumbai@tajhotels.com
Website: http://www.tajhotels.com	Website: http://www.tajhotels.com
The Hilton Towers	Grand Hyatt Mumbai
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	Email: grandhyattmumbai@hyattintl.com
Website: http://www.hilton.com	Website : http://www.mumbai.grand.hyatt.com
The Oberoi	Intercontinental Marine Drive
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
Four Season Hotel	ITC Grand Central Sheraton
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
Hotel Hyatt Regency Mumbai	The Leela Kempinski Mumbai
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,
Tel : +91 80 56604444	Bangalore –560 001,
Fax : +91 80 56614444	Karnataka
E-mail: residency.bangalore@tajhotels.com	India.
Website: http://www.tajhotels.com	Tel: +91 80 56605660
	Fax: +91 80 56605700/ 2204575
	Email: westend.bangalore@tajhotels.com
	Website: http://www.tajhotels.com

Gateway Hotel on Residency Road
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
Taj Coromandel	
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

Taj Bengal	Hyatt Regency Kolkata
34B, Belvedere Road	JA-1, Sector III, Salt Lake City
Alipore,	Kolkata - 700 098
Kolkata(Calcutta) - 700027	Tel: +91 33 2335 1234
Tel: +91 33 22233939	Fax: +91 33 2335 1235
Fax: +91 33 22231766/8805	E-mail: kolka-hrk@hyattintl.com
Email: bengal.calcutta@tajhotels.com	Website: http://www.hyatt.com
Website: http://www.tajhotels.com	

9.3 DIRECCIONES ÚTILES

Direcciones útiles en España

Representaciones oficiales	
Embajada de India en España	Consul Honorario General de India en Barcelona
Avenida Pío XII, 30-32	C/ Doctor Fleming, 21
28016 Madrid	08017, Barcelona, Spain
Tel: +34 91 309 88 82	Tel: +34 93 2120422, 2120354, 2017185, 2120916
Fax: +34 91 345 11 12	Email: hcg.barcelona@embassyindia.es
Email: hoc.madrid@mea.gov.in	Website: www.consulado-barcelona.com/india.html
Website:	
https://www.eoimadrid.gov.in	

Otras	
Casa Asia	Casa Asia

Pabellón de Sant Manuel. Recinte Modernista de Sant Pau, Sant Antoni Maria Claret, 167, 08025 Barcelona	Palacio de Miraflores
Tel: +34 933 68 08 36	Carrera de San Jerónimo, 15, 1ª planta
Fax: +34 93 368 03 33	28014 Madrid
Email: casaasia@casaasia.es	Tel: +34 91 389 61 00
Website: www.casaasia.es	Fax: +34 91 429 11 73
	Email: casaasia@casaasia.es
	Website: www.casaasia.es
Casa de la India	
Calle Puente Colgante 13	
Valladolid	
España	
Tel.: +34-983- 228711	
Fax.:+34-983- 226542	
Email: info@casadelaindia.org	
Website: www.casadelaindia.org	

Direcciones útiles en India

Representaciones oficiales españolas	
Embajada de España en India	Consulado General de España en Mumbai
12, Prithviraj Road, New Delhi. 110011	Makers Chambers IV,
Tel: +91 11 41 29 30 00.	7th Floor, 222 Jamnalal Bajaj Road
Fax: +91 11 41 29 30 20.	Nariman Point
E-mail: emb.nuevadelhi@maec.es	Mumbai – 400021
	Tel: +91 22 22880213/19
	Fax: +91 22 22880254
	Email: cog.mumbai@maec.es
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi	Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai
48 Hanuman Road	One Indiabulls Centre
2º Floor	Tower 2, Wing B, 7th Floor, Unit 703
Connaught Place	Jupiter Mills Compound, Senapati Bapat Marg
110001 - Nueva Delhi	Lower Parel, Mumbai, 400013
Tel: +91 11 43587912, 43587919	Tel: +91 22 67406800
Fax: +91 11 43587911	Fax: +91 22 67406820
E-mail : nuevadelhi@comercio.mineco.es	E-mail: mumbai@comercio.mineco.es
Oficina Nacional de Turismo de España Instituto Cervantes en Nueva Delhi	
Telef: +91 22 43606800	48, Hanuman Road, Connaught Place,
	Nueva Delhi 110001
Unit 003-Ground Floor	Telf: +91 11 4368 1900 / +91 11 4368 1999
Wing A-Peninsula Tower	Email: cenndel@cervantes.es
Peninsula Corporate Park	
Ganpatrao Kadam Marg-Lower Parel	
Mumbai 400013	
www.spain.info	

Principales organismos de la Administración

Ministry of External Affair	Department of Commerce
South Block, N. Delhi- 10021	Ministry of Commerce & Industry
Tel: +91 11 23014531	Udyog Bhawan, New Delhi - 110107

Fax: +91 11 23013945	Tel: +91 11 23062261
+91 11 23010889	Fax:+91 11 23063418
Website: http://www.mea.gov.in/	Website: http://www.commerce.nic.in
E-mail: eam@mea.gov.in	
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	Udyog Bhawan, New Delhi - 110107
Tel: +91 11 233794	Tel: +91 11 23063321
Fax:+91 11 233794	Fax:+91 11 23062626
Website: http://www.dgft.org/	Website: http://www.commerce.nic.in
E-mail: dgpa@ub.nic.in	
jdgftcla@hotmail.com	
India Trade Promotion Organization	
Pragati Bhawan, Pragati Maidan, N. Delhi-01	
Tel: +91 11 23371540, 23318143, Fax: +91 11 23371492 / 3	
Website: http://www.indiatradefair.com	
E-mail: itpo@vsnl.com	
info@itpo-online.com	

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>