



GUÍA DE PAÍS

India



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

Actualizado a abril 2016

1 PANORAMA GENERAL	4
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA ...	4
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	4
1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	5
1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO	7
1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	8
1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES	8
1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO ...	13
1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS	14
1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES	18
2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS	20
2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	20
2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	22
2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN	24
2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	25
2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	27
3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	29
3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES	29
3.2 ARANCELES Y RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS	32
3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS	36
3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR	41
3.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA	46
4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	47
4.1 MARCO LEGAL	47
4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS	52
4.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	52
Incentivos Fiscales y Sectoriales	52
4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS	60
4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA	60
4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN	60
ENTIDADES NO CONSTITUIDAS	60
4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES	68
Joint Venture	68
PROCEDIMIENTO PARA LA COMPRA DE EMPRESAS INDIAS	72
4.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS) .	73
PATENTES	74
MARCAS COMERCIALES	75
DERECHOS DE AUTOR	76
DISEÑOS Y MODELOS INDUSTRIALES	77
DENOMINACIONES DE ORIGEN	77
5 SISTEMA FISCAL	78
5.1 ESTRUCTURA GENERAL	78
5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)	80
5.3 IMPUESTOS	81
5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES	81
5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS	85
5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO	88
5.3.4 OTROS IMPUESTOS Y TASAS	92
5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	93
6 FINANCIACIÓN	94
6.1 SISTEMA FINANCIERO	94

6.2	LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN	97
6.3	ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA	99
7	LEGISLACIÓN LABORAL	100
7.1	CONTRATOS	100
7.2	TRABAJADORES EXTRANJEROS	101
7.3	SALARIOS, JORNADA LABORAL	104
7.4	RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA	107
7.5	SEGURIDAD SOCIAL	109
8	INFORMACIÓN PRÁCTICA	111
8.1	COSTES DE ESTABLECIMIENTO	112
8.2	INFORMACIÓN GENERAL	112
8.2.1	FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA	112
8.2.2	HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS	113
8.2.3	HORARIOS LABORALES	113
8.2.4	COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA	113
8.2.5	MONEDA Y TIPO DE CAMBIO	114
8.2.6	LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN	114
8.3	OTROS DATOS DE INTERÉS	114
8.3.1	CONDICIONES SANITARIAS	114
8.3.2	ALOJAMIENTO Y HOTELES	115
8.3.3	SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS	119
8.3.4	CORRIENTE ELÉCTRICA	119
8.4	DIRECCIONES ÚTILES	119
9	ANEXOS	123
9.1	CUADRO DE DATOS BÁSICOS	123
	CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS	123
9.2	CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	124
	CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS	124
9.3	INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	125
	CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	125
		125
9.4	CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS	127

1 PANORAMA GENERAL

La India es una península en el sur de Asia (7.517 km de costa), bordeada por el Mar Árabe y el Golfo de Bengala, con fronteras terrestres con Pakistán (2.912 km), China (3.380), Nepal (1.690 km), Bangladesh (4.053 km), Bhután (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).

1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA

La India es una península en el sur de Asia (7.517 km de costa), bordeada por el Mar Árabe y el Golfo de Bengala, con fronteras terrestres con Pakistán (2.912 km), China (3.380 km), Nepal (1.690 km), Bangladesh (4.053 km), Bhután (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 los Himalayas 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 2011, alrededor de 64 millones de hectáreas recibían algún tipo de irrigación.

La India tiene 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.

1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento

Según el último censo (2011), India tiene una población de 1.210 millones (segundo país en población después de China) y se prevé que alrededor del año 2.028 India se convierta en el país más poblado del mundo con una población cercana a los 1.450 millones de habitantes[1]. La densidad de población actual es de 421,7 habitantes/km²[2].

Existen 3 grandes grupos étnicos: Indo-Arios 72%, Dravidianos 25%, y Mongoloides y otros 3%.

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 31,1% de la población vivía en zonas urbanas en 2011, con una tendencia moderada al aumento de dicha proporción (27,8% en 2001). A continuación, la población de las principales ciudades, en millones de habitantes: Mumbai (18,8), Nueva Delhi (16), Calcuta (14,6), Chennai (Madrás, 7), Bangalore (6,8), Hyderabad (6,3), Ahmadabad (5,3), Pune (4,7), Surat (3,9), Kanpur (3,1) y Jaipur (2,9).

Distribución de la población por edades y sexos

El 51% de la población es de hombres y el 49% de mujeres. El 25% de la población tiene menos de 25 años.

[1] United Nations, World Population Prospects, 2013.

[2] Datos del Banco Mundial, 2013.

1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

Principales fuentes consultadas: Banco Mundial, UNDP y CIA World Factbook, 2015.

Según el Banco Mundial, el PIB per cápita de India en 2015 medido en paridad de poder adquisitivo fue de 6.300 USD, aproximadamente un 6.5% más que el año anterior. A pesar del progreso económico y de los avances en la reducción de la pobreza que ha experimentado India en los últimos años, el 21.3% de la población se encuentra por debajo del umbral de la pobreza, viviendo con menos de 1.9 USD al día, lo que se traduce en 264 millones de personas que no tienen acceso a los servicios más básicos.

Si tomamos como referencia las estadísticas del Banco Mundial, el porcentaje de la población viviendo con menos de 1.9 USD al día en la India ha ido descendiendo de un 60% en 1981 a un 42% en 2005 hasta alcanzar un 21% en 2011 (últimos datos oficiales publicados). Para este mismo año, los datos apuntan que el 58% de la población vive con menos de 3.10 dólares al día.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo ofrece una medida más avanzada de bienestar la cual está compuesta de tres dimensiones básicas del desarrollo humano: salud, educación e ingresos. El Informe sobre Desarrollo Humano de 2015 muestra que el IDH de India ha pasado del 0,344 en 1980 a 0,428 en 1990 alcanzando 0,609 en 2014, lo que coloca al país en la posición 130 de los 187 países (5 puestos de mejora respecto al Informe de 2013) y en un nivel de desarrollo "Medio".

El IDH del Sur de Asia como región ha pasado del 0,437 de 1990 al 0,607 de la actualidad, con India por encima de la media regional, pero por debajo del IDH mundial, el cual se sitúa en 0,711 en 2014.

INDICES DE DESARROLLO							
India	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (f)
PIB (PPP billones dólares)	4,914	5,484	5,962	6,354	6,976	7,484	8,027
PIB per cápita (PPP unidades dólares)	4.129	4.362,80	4.685,90	4.948,3	5.301,80	5.700,70	6.300
IDH Índice Desarrollo Humano	0,535	0,586	0,597	0,6	0,604	0,609	-

Fuentes: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/IND>; <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> ;
<http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.CD?page=1>;
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html> Banco Mundial 2014.

Un indicador habitual de medición de la desigualdad en un país es el Coeficiente de Gini (Índice de Gini expresado en porcentaje), que representa la distancia que hay entre la distribución de los ingresos en un país y lo que se considera la distribución perfectamente equitativa. Para este indicador, el 0 representa una distribución perfectamente equitativa de los ingresos entre toda la población, mientras el 100 representaría una situación hipotética en la cual sólo una persona posee toda la riqueza o inequidad perfecta. Según datos del Banco Mundial de 2010, este índice arrojó una cifra del 33,9% mientras que en 2005 fue de 33,4% y en 1994 fue de un 30,8%, lo que permite observar, no sólo, que el país continúa caracterizándose por una importante desigualdad en la distribución de la renta, sino que además ésta se incrementó un 3,1% entre 1994 y 2010.

Año	Índice de Gini
2010	33.9%
2005	33.4%
1994	30.8%

Fuente <http://datos.bancomundial.org/>

La lista adjunta incluye una comparación entre el ingreso del quintil y el decil más rico con respecto al quintil y al decil más pobre (20% y 10%, respectivamente).

La desigualdad en India ha aumentado en el período comprendido entre 1994 y 2011. El 20% de la población más pobre tiene un porcentaje de renta menor en 2011 que en 1994. Paralelamente, el 20% de la clase más rica acumula un porcentaje de renta mayor en 2011 comparado con 1994.

Además, se estima que para dicho año, la renta del 20% de las personas más ricas de India representa cinco veces más que la renta del 20% más pobre, multiplicándose esta diferencia por 8.5 en el caso de la renta del 10% más rico frente a la renta del 10% más pobre.

Año	Porcentaje de la renta				Ratios de desigualdad	
	10% más pobre	20% más pobre	20% más rico	10% más rico	10% rico / 10% pobre	20% rico / 20% pobre
2011	3.5%	8.2%	44.2%	30.0%	30.0 / 3.5 = 8.57	44.2 / 8.2 = 5.39
2010	4.0%	9.0%	43.0%	29.0%	29.0 / 4.0 = 7.2	43.0 / 9.0 = 4.77
1994	4.0%	9.1%	40.1%	26%	26 / 4 = 6.5	40.1 / 9.1 = 4.41

Fuente: <http://data.worldbank.org/>

Quizás más relevante que el nivel de estos índices y ratios sea la cuestión de su evolución a medio y largo plazo, y en qué medida se está logrando repartir entre la población los frutos del elevado crecimiento de la economía en los últimos años, haciendo así realidad el objetivo de lo que se conoce como *crecimiento inclusivo*.

Algunos analistas sostienen que esto no se está produciendo dado que, según algunos cálculos, casi 800 millones de personas mantendrían un nivel de renta prácticamente constante. Esto tiene que ver con el hecho de que tradicionalmente alrededor del 70% de la población ha estado subempleada en el sector agrícola (si bien este porcentaje se está reduciendo en los últimos años y actualmente se sitúa en torno al 50%), el cual crece muy débilmente -inferior al 2,8%-, y a que la tasa de crecimiento de la población (1,22% a nivel nacional) sea superior en las zonas rurales agro intensivas. A ello hay que sumarle que la participación del sector agrícola es cada

vez menor en la economía del país (se estima que un 16% en 2015).

Se alega también que el sector industrial, que se constituye como la salida natural de empleo de la población agrícola (al demandar mano de obra no cualificada), no es capaz de absorber el exceso de empleados en el sector rural, debido a que no se ha desarrollado correctamente. Así, el crecimiento económico desigual de la India está generando una mayor diferencia económica entre la clase alta y la más pobre, tal y como se ha desprende de los datos reflejados en las tablas anteriores.

El gasto mensual per cápita se considera un buen indicador de la desigualdad y los niveles de pobreza del país. El último informe de la NSSO, National Sample Survey Organsation (NSSO) mide los gastos per cápita mensuales en el período 2011-12. Al compararlos con períodos anteriores se observa que ha aumentado la desigualdad entre el 10% más pobre y el 10% más rico de la población del país, tendencia que se ha mantenido hasta la actualidad. El gasto medio mensual para 2011-12 se ha estimado en 42,72 Rs al día en la India rural y 80,06 Rs al día en la India urbana. El nivel de gasto per cápita de la población urbana es un 87,4% superior al de la población rural. Estos datos refuerzan las conclusiones sobre la brecha económica existente entre ricos y los pobres a pesar del crecimiento de la actividad económica durante los últimos años. Además, teniendo en cuenta la inflación en los últimos dos años, la mayoría de la población sigue viviendo con poder adquisitivo estancado o reducido.

No obstante, la distribución del consumo es una medida sesgada de la distribución del ingreso ya que el consumo cubre sólo una parte (aunque una gran parte) de los ingresos, y los pobres son más propensos a consumir tanto o más de sus ingresos, mientras que los ricos no consumen todos sus ingresos, sino que lo ahorran. Por lo tanto, al centrarse este indicador sólo en la distribución del consumo se subestima el grado de desigualdad. Además, también puede no ayudar en la captura de las tendencias de cambio, sobre todo si estos cambios se reflejan más en los ahorros que en el consumo.

Una última medida de desigualdad es la comparación entre el crecimiento del creciendo el ratio entre los ingresos en los segmentos superiores e inferiores de la sociedad. Según la encuesta del NSSO, el ratio de los ingresos del 10% de la clase más alta entre los ingresos del 10% de la clase más baja ha ido creciendo en los últimos años, hasta un 6,9% (2012) en la India rural. En la India urbana, la proporción de los ingresos del 10% de la clase superior entre el 10% de la clase inferior creció de un 10,1% en 2009-10 a un 10,9 en 2011-12.

1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO

Principales fuentes utilizadas: Banco Mundial y Report of the Committee on Unorganized Sector Statistics, MoSPI, 2012

En India hay poca e incoherente información respecto a la medición del desempleo, lo que las propias autoridades explican debido al predominio del empleo informal.

Dados los intereses gubernamentales, y la dificultad para establecer la tasa de desempleo en un país de tal magnitud y con un mercado laboral organizado tan poco desarrollado, ha existido controversia en cuanto a la validez de estos datos para India. Así, en julio de 2012 se dieron a conocer dos estimaciones que causaron polémica, poniendo en duda su credibilidad.

- La Oficina de Empleo de India, dependiente del Ministerio de Trabajadores y Empleo, publicó su Segunda Encuesta Anual de Empleo y Desempleo (2011-12) según la cual la tasa de desempleo era del 3,8%. El director de la Oficina de Empleo, declaró que la tasa de desempleo del 9,4% registrado en 2009-10 no era comparable con la presente encuesta, alegando que el tamaño de la muestra y la metodología utilizada para el segundo estudio anual habían sido diferentes.

Según esta encuesta la tasa de población activa (Labour Force Participation Rate) estaría en 52,9 para toda la India. Además, la mayoría de las personas resultaron ser trabajadores por cuenta propia, un 48,6%, mientras que el 19,7% son asalariados y el 31,7% restantes pertenecerían a la categoría de trabajo informal. El 52,9% estarían ocupados en el sector primario (agricultura, silvicultura y pesca), el 19,3% pertenecerían al sector secundario, industria

y la construcción, y el 27,8% restante pertenecerían al sector terciario o de servicios.

- La Organización Nacional de Encuestas por Muestreo (NSSO) realiza análisis de desempleo cada cinco años y en la más reciente de sus publicaciones mostró que el desempleo está en el 2% para el período 2009-10.

Se encuentran diferencias entre estos datos y los aportados por el Banco Mundial, aunque éstas no son significativas. Así, el organismo internacional establece que la tasa de población activa, entre 15 y 64 años, de India ha rondado el 56,5% desde 2012, y está sufriendo una ligera tendencia decreciente que se debe, entre otras razones, al aumento de la escolarización y al retraso de la edad de abandono escolar.

Tasa de participación en la fuerza laboral (% de la población total entre 15 y 64 años)			
1990	2005	2010	2014
62,80%	63,20%	57,70%	56,50%

Fuente: Banco Mundial 2015

Por otro lado, la encuesta de la NSSO muestra otros indicadores, y revela una fuerte desaceleración en la creación de empleo, pues si en el anterior período de cinco años la tasa anual de crecimiento del empleo se situaba en el 2,7%, en el último quinquenio sólo había logrado aumentar un 0,8%. Dicho de otro modo, el alto crecimiento experimentado por la India en tiempos recientes habría sido relativamente poco intensivo en mano de obra.

Esta desaceleración se traduce en una reducción proporcional del autoempleo tanto femenino como masculino (incremento de sólo 4 millones), un aumento del trabajo informal (18,2 millones más) y un estancamiento o crecimiento marginal (6,4 millones) en el trabajo asalariado, siendo estas tendencias más marcadas en la India rural que en la urbana.

Según estimaciones del gobierno de EEUU (CIA World Factbook) el desempleo habría descendido anualmente en la India desde un máximo de 9,5% en 2003, tocando fondo en 2008 con un 6,8%, para repuntar de forma abrupta a partir de 2009 (9,7%). A partir de este año la tendencia se ha invertido, alcanzando un 10,7% en 2014 y con previsión de que se incremente ligeramente en 2015.

La distribución actual de la población activa india por sectores sería la siguiente: agricultura, 49% (la mayoría subempleados), industria, 20% y servicios, 34%, según estimaciones disponibles en 2014.

Hay que señalar que el mayor problema de la India en este ámbito es el del empleo de mala calidad o subempleo y el empleo en el sector informal de la economía. En India, más de 400 millones de trabajadores pertenecen al sector informal/ desorganizado -aproximadamente el 92% de la fuerza laboral- que contribuyen a más del 60% del PIB. Entre otros sectores, éstos trabajan como personal en granjas, fábricas y construcción.

1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES

AGENDA NACIONAL

India es una **república federal democrática**, que cuenta con una democracia parlamentaria con separación de poderes y reconoce los derechos de los ciudadanos. Territorialmente, está formada por **29 Estados y 7 “Uniones Territorias (UT)”** y la división de competencias entre el Gobierno Central y los Estados está definida por la Constitución. En cuanto a los poderes políticos, el **poder legislativo** reside en la **Lok Sabha (cámara baja) y la Rajya Sbha (cámara alta)**, aunque el primero tiene mayor poder. **El poder ejecutivo, de iure está en el Presidente**, desde julio de 2012 en manos de Pranab Mukherjee, pero se ejerce **de facto por el Consejo de**

Ministros presidido desde mayo de 2014 por el Primer Ministro, Narendra Modi (BJP). Este último es la mayor autoridad del gobierno indio.

Las elecciones de 2014 han supuesto una derrota histórica del Partido del Congreso líder de la coalición United Progressive Alliance, el cual ha obtenido solo 46 escaños. El Partido del Congreso ha gobernado el país los últimos 10 años; no obstante, se ha mostrado incapaz de mantener una coalición sólida, y de resolver los graves problemas que asolan al país (escándalos de corrupción, ralentización del crecimiento, persistente inflación, déficit fiscal y por cuenta corriente).

La pérdida de credibilidad se había ido manifestando en las distintas elecciones regionales celebradas en los dos últimos años. Estas ya habían supuesto la vuelta del BJP al poder en Estados como Goa, Rajasthan, Madya Pradesh y Chattisgarh y la salida del Congress de Delhi, tras 15 años en el poder en beneficio de un nuevo partido, AAP (Aam Aadmi Party). El AAP renunció no obstante al Gobierno -sólo 45 días después de haberlo asumido- tras la negativa de los dos principales partidos de la oposición (Congress y BJP) a votar la entrada de un proyecto de ley sobre corrupción en la Asamblea.

Las últimas elecciones generales dieron una histórica mayoría absoluta al partido de la oposición, BJP (BaratiyaJanata Party, hinduista, de corte liberal) que obtuvo 282 de los 545 escaños de la Cámara Baja (Lok Sabha). El líder del partido, y desde el 26 de mayo Primer Ministro de la India es Narendra Modi, líder también de la coalición gobernante con 332 escaños National Democratic Alliance (NDA). La victoria del BJP en los últimos comicios, marca el fin de la Dinastía Gandhi, que desde los tiempos de Nehru había gobernado India. La oposición ha quedado muy debilitada.

El gobierno Modi, defensor de la libre empresa, parece haber dotado de mayor estabilidad al país y existe confianza en que el Gobierno tiene la capacidad de realizar las reformas necesarias para atraer inversión y reconducir a India hacia la senda del crecimiento. En política exterior, se ha notado la aproximación de India a otros países del Asia, así como la inclinación hacia los países BRICS, especialmente hacia Rusia y China. No obstante, y pese a que las perspectivas de crecimiento ya han sido revisadas al alza y se han tomado ya medidas para mejorar la situación actual, aun es pronto para definir el devenir de este país en manos del nuevo gobierno.

En este sentido, y haciendo un bosquejo de la situación política, hay que señalar que el sistema de partidos políticos indio se ha visto fragmentado en los últimos años. Los pequeños partidos regionales y de casta han ido adquiriendo una importancia creciente en el equilibrio de poder político del país. No obstante, solo dos partidos han tenido la posibilidad de ganar elecciones generales y se constituyen como las principales fuerzas políticas del país han sido el BJP (Bharatiya Janata Party) y el Partido del Congreso (Congress Party), aunque desde los años 90 se han visto obligados a establecer gobiernos de coalición con los partidos minoritarios, vinculados a una región o a una casta. En cualquier caso, esta tendencia se ha roto parcialmente en los últimos comicios. Modi ha obtenido mayoría absoluta en la Cámara Baja pero no en la Cámara alta, por lo que se ha optado por un gobierno en coalición a través de la National Democratic Alliance (NDA). A continuación, otros temas permanentes de la agenda nacional, relacionados todos con la seguridad interna, y otros tantos retos complicados que debe afrontar el Gobierno:

- El resurgimiento de un viejo movimiento guerrillero de inspiración maoísta (el naxalismo) en algunas de las regiones más atrasadas del país: el “cinturón naxal”, o “cinturón rojo”, que incluye los estados de Chhattisgarh y Jharkhand, y partes de Bengala Occidental, Bihar y Maharashtra.
- La creación de un nuevo estado, la región de Telangana, que se ha desgajado del Estado de Andhra Pradesh (capital Hyderabad) y los movimientos populares que puedan surgir con objeto de dividir otros estados.
- La pacificación del valle de Cachemira (en el estado de Jammu y Cachemira), en el que convergen el conflicto fronterizo con Pakistán y las reivindicaciones de autonomía/ autodeterminación, apoyadas por la gran mayoría de la población.
- El persistente terrorismo islámico, asociado siempre desde la India con Pakistán, pero que tiene también raíces en el interior, y da lugar a más de cien muertos al año, en Nueva Delhi, Mumbai y algunas otras grandes ciudades.

- La situación delicada que mantiene la India con todos sus países vecinos

AGENDA INTERNACIONAL

Este es uno de los aspectos clave en los que Modi está depositando más interés, y es que el Primer Ministro indio lleva un ritmo frenético de viajes en su legislatura. La política internacional de Modi va desde atraer inversiones de principalmente Alemania, Rusia y Emiratos Árabes Unidos hasta buscar tratados y pactos con países como Japón y Australia.

Modi pretende fortalecer relaciones con los vecinos de India, a los cuales invitó, incluido **Pakistán**, a su toma de posesión en un hecho sin precedentes. Las relaciones de India con **Pakistán** han sido difíciles durante varios años debido a la disputa por la región de Kashmir. Además, los atentados de Mumbai en 2008 avivaron las tensiones. Sin embargo, ambos líderes están intentando arreglar la situación y, por ello, el pasado 25 de diciembre de 2015 y tras 12 años sin que un dirigente indio visitara Pakistán, Narendra Modi viajó a la ciudad de Lahore donde se reunió con su homólogo Nawaz Sharif durante dos horas con el fin de estrechar relaciones entre los países.

En cuanto a los vecinos China, Nepal y Bután, las relaciones diplomáticas tampoco son fluidas. China, en concreto, considera el estado de Arunachal Pradesh parte de la región autónoma del Tíbet. En 2013, China e India firmaron un acuerdo para solucionar el conflicto. Además, el bloqueo de India a Nepal sigue, aunque se van dando pasos positivos. Recientemente, sendos primeros ministros discutieron sobre los puntos fronterizos, la escasez de los productos derivados del petróleo y medicamentos. También debatieron sobre una enmienda de la Constitución para favorecer a la población Madhesí. Aunque Modi ha viajado sin parar a lo largo de los cinco continentes, los anuncios y alianzas más importantes derivados de sus visitas han sido los siguientes:

- Agosto-septiembre 2014: el primer ministro visitó **Japón** donde firmó un pacto para llevar a cabo en Benarés el pacto de las *Smart cities* de Kyoto. Además, el país nipón prometió invertir 35.000 millones de dólares durante los próximos 5 años en India.
- Septiembre 2014: la visita a **Estados Unidos** conllevó el acuerdo de visados para los afectados por la diáspora india y para turistas estadounidenses. Por otro lado, se allanó el terreno para el proyecto *Clean India*, el cual incluye la limpieza del río Ganges.
- Noviembre 2014: cinco pactos en materia de seguridad social, traslado de prisioneros condenados, lucha contra el narcotráfico, turismo y artes fueron firmados en **Australia**. También se trataron temas de cooperación en temas de seguridad y visados de turistas australianos.
- Abril 2015: en **Alemania**, se despertó el interés de empresas germanas por la campaña de Modi *Make in India* y se inauguró el Pabellón indio en Hanover Messe, la feria industrial más grande del mundo. También visitó **Canadá**, país que un dirigente indio no visitaba desde 1973, para hablar sobre desarrollo, el acuerdo comercial de uranio y las exportaciones de potasa.
- Mayo 2015: respecto al viaje a **China**, se trataron temas acerca de cooperación en defensa en la frontera, se confirmó la apertura de un consultado general chino en Chennai y uno indio en Chengdu y se firmó un borrador de cooperación espacial para explorar el espacio entre la Agencia India de Investigación Espacial (ISRO) y China.
- Junio 2015: encuentro entre el primer ministro indio y el **holandés**, Mark Rutte, que se tradujo en 23 acuerdos firmados entre empresas de ambos países que incluía uno entre ING Group y el Banco Kotak Mahindra y otro referido a servicios de sanidad en línea.
- Septiembre 2015: de nuevo **Estados Unidos**, donde, primero, se decidió que la ruta de Air India entre Delhi y San Francisco funcionaría tres veces por semana y, segundo, se dio un paso importante para proporcionar acceso a internet a todas las zonas rurales de India.

En otro orden de cosas, destaca la presencia del primer ministro indio en **reuniones de**

organismos multilaterales tales como las Cumbres de la Asociación Sudasiática para la Cooperación Regional (ASACR) en Kuala Lumpur y Myanmar, las del G20 en Turquía y Australia y las de los BRICS en Rusia y Brasil. Asimismo, destaca la cumbre del Foro India-África celebrada en Delhi en octubre de 2015 y la ASACR de Nepal de 2014. Durante 2016, está previsto que Modi acuda a la reunión del G20 en China, la 11ª Cumbre de Asia Oriental (EAS) en Laos y a la 19ª Cumbre de la ASEAN en Pakistán. Para más información sobre las visitas nacionales e internacionales del primer ministro indio, visitar el sitio web <http://pmindia.gov.in/en/pm-visits/>.

Sobre visitas recibidas, el gobierno de Modi ha despertado, en especial, el interés de Rusia y, en general, de los países occidentales. Destacan las siguientes:

- Junio 2014: el Ministro de Asuntos Exteriores de **Francia**, que ofreció una línea de 1.000 millones de euros en materia de infraestructuras.
- Julio 2014: el Secretario de Asuntos Exteriores, el Gobernador del Banco Central y el Secretario de Estado de Asuntos Exteriores y para la Commonwealth de **Reino Unido**, que ofrecieron financiación por importe de 1.000 millones de libras para infraestructuras. En el mismo mes, voló a India la Reina de **Holanda** en calidad de Abogada Especial de la Secretaría General de las Naciones Unidas para entrevistarse con el Gobernador del Banco Central y promover la universalización de servicios financieros.
- Septiembre 2014: el Presidente de **China**, que supuso la firma de varios MOUs en materia de ferrocarril, establecimiento de parques industriales en India y un plan de desarrollo económico y comercial de 5 años de duración que contempla una inversión en India por importe de 20.000 millones de dólares.
- Diciembre 2014: el Presidente de **Rusia** en la que se firman varios acuerdos de cooperación (energía nuclear, gas y petróleo, salud, sistemas de acreditación, entrenamiento de fuerzas armadas indias en establecimientos rusos, consultas entre ministros de asuntos exteriores entre otras en asuntos de Europa occidental) y varios acuerdos comerciales entre los que destacan los firmados entre ESSAR y ROSFNET (suministro de petróleo por 10 años), dos nuevas unidades en la central nuclear de Kundakulam, Gamesa India y Rotek para cooperar en equipamiento de energía eólica.
- Enero 2015: el presidente de **Estados Unidos** Barack Obama con ocasión del día de la República en el que fue invitado especial. Se renovó el acuerdo decenal de cooperación y codesarrollo militar, se comprometieron 4.000 millones de dólares en forma de préstamos e inversiones entre ambos países y se eliminaron obstáculos sobre seguridad que impedían el funcionamiento del acuerdo de cooperación nuclear firmado en 2008.
- Febrero 2015: el presidente de **Sri Lanka**, visita que derivó en la firma de varios acuerdos, entre otros, sobre cooperación en energía nuclear y cooperación en agricultura.
- Agosto 2015: el Ministro de Asuntos Exteriores **iraní** Javad Zarif quiere expandir la cooperación entre ambos países a la luz del plan de acción iraní JCPOA del programa nuclear y para fomentar la inversión india.
- Diciembre 2015: el primer ministro **japonés** Shinzo Abe se marchó tras haber firmado una serie de acuerdos de relevancia como el primer tren de alta velocidad (12.000 millones de dólares), los pactos de defensa que facilitarán la venta de armas a India y un avance en el Memorando de acuerdo de energía nuclear de ambos países. También en diciembre India y **Rusia** se reunieron de nuevo y firmaron 16 acuerdos en materia de energía nuclear, defensa, hidrocarburos, espacio e inversión.
- Enero 2016: Francois Hollande, primer ministro de **Francia**, fue en esta ocasión el invitado de honor del Día de la República. Hollande y Modi acudieron además a la Cumbre empresarial India-Francia.

La aproximación de India hacia los BRICS y la propia consolidación de estos es claramente palpable con la creación del "**New Development Bank**" por parte de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica para financiar proyectos de infraestructuras, y con un capital de 100 millones de USD. En este sentido, destaca la visita realizada a Brasil los días 15 y 16 de julio con motivo de la formalización de creación de este nuevo banco cuya sede se localizará en Shanghai y primera presidencia ostentará India. Precisamente India ha destinado 9.300 millones de rupias para este banco en el presupuesto de 2015-16.

India quiere acercarse a los países vecinos, hecho que se ha hecho palpable con la firma de un acuerdo de libre comercio de servicios e inversiones con la **ASEAN** en septiembre de 2014 que abrirá los mercados de la región a profesionales de India y viceversa. Asimismo, en octubre se constituyó en Pekín el **Asian Infrastructure Investment Bank** (AIIB) promovido por China, el cual incluye 21 países asiáticos, India incluida y casi todos los de la zona Asia-Pacífico (con excepción de Japón), junto a los países BRIC y una importante representación europea que incluye a España, Francia o Alemania. A enero de 2016, forman parte de esta institución 57 países. El capital inicialmente suscrito ha sido de 50.000 millones de dólares y la sede se ha establecido en Pekín. En junio de 2015 India ha comprometido 8 mil millones de dólares.

PARTIDOS POLÍTICOS

Las principales fuerzas políticas del país son el BJP (Bharatiya Janata Party) y el Partido del Congreso (Congress Party), los dos únicos partidos que han tenido posibilidad de ganar elecciones generales en un país tan diverso como la India. Sin embargo, desde los años 90 del siglo pasado, no han podido gobernar en solitario -como solía el Congress de Nehru, Indira y Rajiv-, sino que se han visto obligados a hacer alianzas con los partidos minoritarios (en total hay cerca de 30 con representación parlamentaria). La mayoría de estos partidos cuentan con bases electorales vinculadas a una región o a una casta, y 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. No obstante, y pese a que dicha mayoría absoluta existe en la Cámara Baja no existe en la Cámara alta, por lo que se ha optado por un gobierno en coalición a través de la NDA, formada por el BJP, Shiv Sena, TDP, LJP y otros partidos pequeños.

Bharatiya Janata Party (BJP): literalmente “partido del pueblo indio”, fundado en 1980, aunque sus orígenes se remontan a 1951. Su ideología se basa 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, y continuó con éxito las reformas económicas iniciadas por el Partido del Congreso cuando éste perdió el poder en 1998 bajo el liderazgo de Vajpayee -retirado de la política en 2004 por su delicada salud-, que logró dar al partido una imagen más moderna y aperturista. En su ausencia, vuelven a pasar a primer plano sus vínculos ideológicos y políticos con el Rashtriya Swayamsevak Sangh (RSS, Organización Nacional Patriótica), organización “fundamentalista” hinduista, cuyo ideario está reñido con el laicismo preconizado históricamente por el Partido del Congreso, y consagrado incluso por la Constitución india de 1949. Con fecha octubre de 2014, gobierna en los estados de Karnataka, Rajashtan, Madhya Pradesh, Gujarat y, en Bihar a la sombra del Janata Dal (united), Bihar.

Su victoria histórica en las elecciones de mayo de 2014, no puede ser separada de la figura de su líder Narendra Modi. Modi ha sido calurosamente acogido por la comunidad empresarial india, ya que había sido durante años Chief Minister del Gobierno de Gujarat, 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 en la escena política desde antes de la Independencia, y después de ella ha gobernado durante la mayor parte del tiempo. Sin embargo, en las últimas elecciones se ha enfrentado a la peor derrota en la historia. Su coalición, la United Progressive Alliance (UPA), ha pasado de 262 escaños en 2009 (Congress, Trinamool, DMK, NCP) a 61 escaños escasos en 2014 (Congress y sus incondicionales NCP). Con vocación de partido populista de masas, su ideario estuvo originalmente inspirado en el socialismo Fabiano de estirpe inglesa, marcadamente estatista. No obstante, abrazó de forma resuelta el libre mercado a raíz de la crisis de 1991, cuando el entonces ministro de Finanzas, Manmohan Singh, con el apoyo incondicional del primer ministro Rao, 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. No obstante en los últimos años de sus 10 como Primer Ministro, sus problemas de control de la coalición así como los enormes desafíos a los que se enfrenta la economía, han desgastado su

imagen y la de la familia Gandhi, lo que se ha traducido en un descalabro electoral considerable. Governa actualmente, entre otros, en los estados de Maharashtra, Andhra Pradesh, y, a la sombra del Trinamool Congress, en Bengala Occidental.

All India Anna Dravida Munnetra Kazhagam (AIADMK): Partido regional del Estado de Tamil Nadul fundado en 1972, de corte social democrata populista. Es el tercer partido con mayor número de escaños en las elecciones de 2014, y obtuvo 37 escaños frente a los 9 conseguidos en las elecciones de 2009. Ha hecho casi desaparecer a su contrincante en el Estado de Tamil Nadul y está dirigido por Layalalithaa, Chief Minister de Tamil Nadul en las últimas 4 elecciones. Si bien era uno de los posibles aliados del BJP en estas elecciones, en caso de haberlos necesitado, Layalalithaa ha intentado reivindicar su personalidad regional en el proceso electoral.

Trinamool Congress: íntimamente vinculado a su fundadora y presidenta, la populista y dinámica Mamata Banerjee, contribuyó con 19 escaños (todos en Bengala Occidental), a la victoria electoral de la UPA en 2009. En las elecciones estatales de Bengala Occidental (93 millones) de abril-mayo 2011 consiguió también una aplastante victoria desplazando del poder al Partido Comunista después de 34 años de gobierno ininterrumpido. Sus dos mayores retos son la revitalización económica e industrial de un estado otrora pujante, y la neutralización de la guerrilla naxalita. En las elecciones de 2014 y tras la ruptura con el Congress, el Trinamool Congress ha conseguido 34 escaños.

Biju Janata Dal (BJD): Partido creado en el año 97 por su actual líder Naveen Patnaik, Chief Minister de Orissa. Partido regionalista del estado de Orissa, populista y con tendencia centro izquierda. Ha sido aliado del BJP hasta su ruptura en las elecciones del 2009. En el año 2014 ha conseguido 19 escaños.

Telangana Rashtra Samithi: Partido de corte regionalista creado en 1956 por K. Chandrashekar Rao, actualmente Chief Minister del recién creado Estado de Telangana. Telangana acaba de separarse del Estado de Andhra Pradesh el 2 de junio de 2014. Se ha proclamado como partido ganador en el estado de Telangana y ha obtenido 13 escaños en las generales.

Partidos Comunistas: (CP-Marxist) y, con menos fuerza en la actualidad, el Communist Party of India (CPI). Acuden sistemáticamente unidos a las elecciones federales y estatales como Frente de Izquierdas, y han tenido hasta hace poco una fuerza relativamente importante en la India, ya que han gobernado mucho tiempo en los estados de Bengala Occidental y Kerala. A finales de 2010 perdieron las elecciones en estos estados y en el Estado de Kerala, además su presencia se ha reducido de forma muy significativa. Fueron aliados de la UPA en su primer gobierno, hasta julio de 2008, pero su oposición cerrada a la firma del acuerdo nuclear con EEUU les llevó a abandonar la coalición para liderar una nueva (el Tercer Frente), que tuvo un resultado discreto en las elecciones (80 escaños), con una contribución especialmente pobre de los dos partidos comunistas (22 escaños). Se oponen a la liberalización económica, y, aunque en teoría son partidarios de la industrialización, más bien la han dificultado cuando han gobernado. En las elecciones de 2014, han perdido peso de forma importante, y lo que puede clasificarse como "izquierda", contando partidos comunistas e independientes, solo ha conseguido 10 escaños.

Otros partidos regionales que han sufrido una derrota electoral en las generales de 2014 vs las estatales de 2012 y las generales de 2009: Hay que señalar la debacle electoral en estas elecciones generales en el estado de Uttar Pradesh por parte de los partidos regionales: **Bahujam Samaj Party** (partido de Mayawati y defensor de los derechos de las castas bajas y de los dalits) y el **Samajwady Party** (presidido por Mulayam Singh Yadavy, social demócrata que consiguió el mejor resultado de los partidos regionalistas con 23 escaños en 2009, con buenos resultados en las estatales de UP en 2012 y que ha visto reducida su representación en las elecciones de 2014 a 5 escaños). En el caso de Bihar, el regionalista **Janata Dal (JD (u))** que actualmente gobierna la región, en las elecciones de 2014 ha desaparecido prácticamente.

1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO

India es una república federal con 29 Estados y 7 Uniones territoriales, Unión Territories (UT)*, donde estas últimas son administradas directamente por el Gobierno Central: Andhra Pradesh,

Arunachal Pradesh, Assam, Bihar, Chhattisgarh, Goa, Gujarat, Haryana, Himachal Pradesh, Jammu and Kashmir, Jharkhand, Karnataka, Kerala, Madhya Pradesh, Maharashtra, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland, Orissa, Punjab, Rajasthan, Sikkim, Tamil Nadu, Telangana (desde febrero de 2014 y segregado de Andhra Pradesh), Tripura, Uttaranchal, Uttar Pradesh, West Bengal, Andaman and Nicobar Islands*, Chandigarh*, Dadra and Nagar Haveli*, Daman and Diu*, Delhi*, Lakshadweep*, y Pondicherry*.

La estructura del ejecutivo en los Estados, es similar a la del Gobierno Central, aunque el Jefe del Gobierno en este caso se llama "Chief Minister". Cada Estado tiene un "Gobernador" nombrado por el Presidente -a propuesta del Primer Ministro- y cuenta, además, con una o dos cámaras legislativas.

La división de competencias entre el Gobierno Central y los Estados está definida por la Constitución a través de una lista detallada de competencias. La lista del Gobierno Central incluye Defensa, Asuntos Exteriores, Comunicaciones y Transporte, y Comercio Inter-Estados. Por su parte, los Estados tienen competencia exclusiva en Orden Público, Policía, Agricultura y Salud Pública. Planificación Económica y Social, Control de la Población, Educación y Energía están en la "Concurrent List", que permite acción por el Centro y los Estados.

El Presidente de la India (a propuesta del Primer Ministro) puede destituir a los gobiernos estatales e imponer en los Estados la "President Rule" o gobierno central a través del "Gobernador", hasta la celebración de nuevas elecciones estatales. Esta posibilidad, prevista para casos excepcionales de desórdenes públicos, quiebra, o no ejercicio del poder por parte del gobierno estatal, ha tendido a ser utilizada con fines puramente políticos por el poder central.

1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS

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.

1. Minister of State (Independent Charge): Es un ministro que no pertenece al gabinete pero que está al frente de un ministerio.
2. 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 26 Ministros de Gabinete, 13 Ministros de Estado (independent charge) y 26 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.nic.in)**: La Oficina del Primer Ministro (PMO) está compuesta por el personal más cercano al Primer Ministro de la India. Está encabezado por el Secretario Principal, en la actualidad Pulok Chatterji. Este organismo también incluye una unidad anti-corrupción y un organismo de quejas y reclamaciones públicas. 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 (quienes están al frente de un ministerio pero no pertenecen al Consejo de ministros) y, finalmente, con los gobernantes y ministros de los gobiernos estatales.
2. **Economic Advisory Council (www.eac.gov.in)**: es un organismo no-constitucional y no-permanente. Está constituido de forma independiente y su función es la de dar asesoría económica desde un punto de vista neutral al Primer Ministro, formulando propuestas concretas de política económica (asuntos clave como la inflación, las microfinanzas, la producción industrial...). Para ello, además de analizar cuestiones *ad-hoc*, por iniciativa propia o a petición del Gobierno, realiza tareas periódicas como informes mensuales sobre el desarrollo macroeconómico del país o sobre asuntos que tengan implicaciones en la política económica de la India. Asimismo, el Economic Advisory Council publica un informe anual sobre la economía india, "Economic Outlook".

3. **National Institution for Transforming India (<http://niti.gov.in/content/>):** organismo creado en enero de 2015 en sustitución de la Planning Commission que, creada poco después de la independencia (1950), ha sido la artífice de formular planes económicos de carácter quinquenal, el último de los cuales (el duodécimo) entró en vigor a finales de 2012. NITI actúa como un think tank del Gobierno proporcionando al Gobierno Central y a los de los Estados asesoría técnica y estratégica sobre asuntos nacionales e internacionales de ámbito económico, divulgación de buenas prácticas internas y de otros países y difusión de nuevas ideas sobre política.
4. **Investment commission of India:** es una comisión de tres miembros, creada dentro del ministerio de Finanzas en diciembre de 2004. El Sr. Ratan Tata es el presidente de la misma. La Comisión hace recomendaciones al Gobierno sobre las políticas y procedimientos para facilitar la inversión, recomienda los proyectos y propuestas de inversión que deben ser conducidos por la vía rápida, y promueve la India como destino de inversión global.
5. **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.

Los principales cargos actuales, con fecha abril de 2015, son: Arun Jaitley, Finance Minister of India; Jayant Sinha, Minister of State for Finance.

El ministerio de Finanzas comprende cinco departamentos:

- Department of Economic Affairs (DEA): su principal función es la preparación anual de los Presupuestos del Estado (sin incluir el presupuesto ferroviario).
- Department of Expenditure: las principales actividades del Departamento de gastos incluyen la sanción, antes de la evaluación, de los principales esquemas y proyectos (tanto en el Plan y como fuera de él), el manejo de la mayor parte de los recursos presupuestarios transferidos a los Estados, la aplicación de las recomendaciones del Comité de Finanzas, y las Comisiones Centrales de pago.
- Department of Revenue: El Departamento de Ingresos funciona bajo la dirección del Ministro de Estado de Gastos. Tiene el control en materias relacionadas con los impuestos estatales, tanto directos como indirectos, a través de dos organismos: el Central Board of Direct Taxes (CBDT) y el Central Board of Excise and Customs. Cada uno de estos dos consejos está encabezado por un presidente con calidad de ministro especial del Gobierno de India.
- Department of Financial Services: El Departamento de Servicios Financieros abarca a los bancos, seguros y servicios financieros proporcionados por varias agencias gubernamentales y corporaciones privadas. También cubre las reformas de pensiones, y los marcos financieros del sector industrial y la pequeña y mediana empresa.
- Department of disinvestments: Inicialmente establecido como un ministerio independiente (ministerio de desinversión) en diciembre de 1999, el Departamento de Desinversiones entró en funcionamiento en mayo de 2004 cuando el ministerio se convirtió en un departamento del Ministerio de Finanzas. El departamento asumió todas las funciones del antiguo Ministerio, que en términos generales fue el responsable de enfoque de la política sistemática a la desinversión y la privatización de las unidades del Sector Público (PSU's en sus siglas en inglés).

f) Finance Commission of India (www.fincomindia.nic.in): creada en 1951 en virtud del artículo 280 de la Constitución, es nombrada cada cinco años y se compone de un presidente (Vijay Kelkar) y otros cuatro miembros.

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; la asignación de los mismos entre los propios Estados; trabajar conjuntamente con las Comisiones Estatales de Finanzas y sugerir medidas para aumentar el Fondo Consolidado de los Estados con el fin de proporcionar recursos adicionales a los panchayats (gobiernos asamblearios ejercido por un concejo comunal que existe en algunas zonas rurales de India) y los municipios.

Principales recomendaciones de la 14^a Comisión de Finanzas (2015-2020): 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 en línea con el espíritu de federalismo cooperativo que ha guiado la creación de la NITI; 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.

g) Ministry of Commerce and Industry (www.commerce.nic.in): El Ministerio de Comercio e Industria integra dos departamentos, el Departamento de Comercio y el Departamento de Política y Promoción Industrial. El titular actual de esta cartera es Nirmala Sitharaman.

- **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, las medidas de promoción de exportaciones y el desarrollo y la regulación de las industrias de exportación, así como las Zonas Económicas Especiales. La última política comercial publicada alcanza el período 2015-2020 (http://commerce.nic.in/MOC/foreign_trade_policy2.asp)
- **Departamento de Política y Promoción Industrial:** Creado en el año 1995, este departamento es responsable de la formulación y aplicación de medidas de promoción y desarrollo para el crecimiento del sector industrial, sin perder de vista los objetivos socio-económicos nacionales. Mientras que los demás ministerios se ocupan de los aspectos de producción, distribución, desarrollo y planificación de las industrias específicas que les fueron asignados, el Departamento de Política y Promoción Industrial es responsable de la política industrial en general. También es responsable de facilitar e incrementar los flujos de IED hacia el país –que publica mensualmente- y de los derechos de propiedad intelectual relacionados con patentes, diseños, marcas comerciales y las indicaciones geográficas de los productos.

h) Reserve Bank of India (www.rbi.org.in): El Banco Central de India (RBI) es la institución bancaria clave de la India, dado que es la principal autoridad monetaria del país. Se estableció el 1 de abril 1935 durante el Raj (gobierno) británico.

El actual Gobernador del RBI es Raghuram Rajan, quien será gobernador como mínimo hasta el año 2016. Hay cuatro vicegobernadores en la actualidad: KC. Chakrabarty, Urjit R. Patel, R. Gandhi y Harun Rashid Khan. La Junta Central de Administración es el comité principal del banco central. El Gobierno de la India designa a los directores por un período de cuatro años. La Junta está integrada por un gobernador, cuatro vicegobernadores, quince directores en representación de las juntas regionales, uno de la Secretaría de Hacienda y diez otros directores de diversos campos.

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.

i) Otros ministerios importantes para la economía de India

- **Ministry of Agriculture (agricoop.nic.in):** es el órgano principal de formulación y administración de las regulaciones y leyes relativas a la agricultura en la India. Las 3 grandes áreas de trabajo del ministerio son la agricultura, el procesamiento de alimentos y la cooperación entre ambas. Radha Mohan Singh está al frente de este ministerio actualmente.
- **Ministry of Civil Aviation (civilaviation.gov.in):** es el responsable de la formulación de políticas y programas nacionales para el desarrollo y la regulación de la aviación civil y para la elaboración y ejecución de planes para el crecimiento ordenado y la expansión del transporte aéreo. Sus funciones se extienden también a la supervisión de las instalaciones aeroportuarias, y el transporte de pasajeros y mercancías por vía aérea. G.M. Siddeshwara posee actualmente esta cartera ministerial.

- **Ministry of Corporate Affairs (mca.gov.in):** Se encarga de administrar la Ley de Sociedades de 1956 y otras leyes relacionados con el sector privado de la India. Es responsable del marco de regulación del funcionamiento de las empresas indias en los sectores industrial y de servicios. El actual ministro de Asuntos Corporativos es Arun Jaitley, que es, asimismo, ministro de defensa.
- **Ministry of Defence (mod.nic.in):** El ministerio de Defensa se encarga de coordinar y supervisar todas las agencias del gobierno en relación directa con la seguridad nacional y las Fuerzas Armadas de la India, y tiene el mayor presupuesto de los departamentos federales de la India. El ministro de defensa actual es Manohar Parrikar.
- **Ministry of Heavy Industries and Public Enterprises (dhi.nic.in):** El Ministerio de Industrias Pesadas y Empresas Públicas administra un entramado de 48 empresas centrales del Sector Público (PSE en sus siglas en inglés) y les ayuda a optimizar la utilización de su capacidad y así aumentar la rentabilidad. Su objetivo a largo plazo es la generación de recursos a través de estrategias que aumenten la competitividad de estas empresas. El ministro está a cargo de Anant Geete.
- **Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises(msme.gov.in):** Es el órgano principal para la formulación y administración de normas, reglamentos y leyes relativas a las micro, pequeñas y medianas empresas en la India.
- **Ministry of New and Renewable Energy (mnre.gov.in):** El ministerio está a cargo de Piyush Goyal, con rango de Minister of State. Es el principal responsable de la investigación y desarrollo, la protección de la propiedad intelectual, y la cooperación internacional, la promoción y la coordinación en las fuentes de energía renovables como la energía eólica, hidroeléctrica, biogás y energía solar. El objetivo general del ministerio es desarrollar e implementar energías nuevas y renovables para suplir las necesidades energéticas de la India.
- **Ministry of Petroleum and Natural Gas (petroleum.nic.in):** responsable de la exploración, producción, refinamiento, distribución, comercialización, importación, exportación, y la conservación de petróleo, gas natural, productos derivados del petróleo y el gas natural licuado en la India. El ministerio está dirigido por el ministro de Estado Dharmendra Pradhan.
- **Ministry of Power, coal, new and renewable energy (powermin.nic.in):** El ministro de Energía, Piyush Goyal, tiene rango de Minister of State. El ministerio de Energía está encargado de supervisar la producción de electricidad y el desarrollo de la infraestructura, incluyendo la generación, transmisión y entrega, así como los proyectos de mantenimiento. El ministerio actúa como un enlace entre el gobierno central y las operadoras estatales y privadas de electricidad. El ministerio también supervisa los proyectos de electrificación rural.
- **Ministry of Railways (indianrailways.gov.in):** Está a cargo de la Indian Railways, una organización que tiene el monopolio de la vastísima red de ferrocarriles de la India, y que se dirige a través de la Chairman Railways Board. Shri Sadananda Gowda es el actual ministro de Ferrocarriles.
- **Ministry of Road Transport and Highways, shipping (morth.nic.in):** encargado transporte por carretera, autopistas nacionales y de investigación de transporte. Desde junio de 2014, el Ministerio está bajo la dirección del Nitin Jairam. De este ministerio depende la **National Highways Authority of India**, organismo autónomo, presidido por Rajinder Pal Singh.
- **Ministry of Rural Development (rural.nic.in):** Su atención se centra en la salud, educación, agua potable, vivienda y caminos en áreas rurales. El actual ministro es Gopinathrao Munde. Su titular es, asimismo, titular del ministerio de Agua Potable y Saneamiento y del Panchayati Raj.
- **Ministry of Science & Technology (dst.gov.in):** De este ministerio dependen departamento como los de Energía Atómica (DAE); de Biotecnología; de Investigación Científica e Industrial y de Ciencia y Tecnología.
- **Ministry of Statistics and Programme Implementation (mospi.gov.in):** se ocupa de las estadísticas públicas y vela por la calidad de las mismas.
- **Ministry of Tourism (tourism.gov.in):** gestiona La India Tourism Development Corporation Limited (ITDC), una empresa de promoción del turismo propiedad del Gobierno de la India.
- **Ministry of Urban Development (urbanindia.nic.in):** se encarga de todo lo relativo la

vivienda y desarrollo urbano en la India. En junio de 201a entró como Cabinet Minister Venkaiah Naidu.

- **Ministry of Water Resources, River Development and Ganga Rejuvenation (mowr.gov.in)**: se ocupa de las regulaciones y leyes relacionadas con los recursos hídricos en la India. En la actualidad Uma Bharati es titular de la cartera, en calidad de Cabinet Minister.

1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES

India tiene una larga historia de colaboración con los más diversos organismos multilaterales y actualmente es considerada país líder entre los países en desarrollo. Miembro fundacional de las NNUU y del "Movimiento de los No Alineados", es un miembro activo de varias instituciones internacionales, entre las que se encuentran la OMC, el Banco Mundial, el Banco Asiático de Desarrollo, SAARC, G-20 y BASIC.

Durante la Guerra Fría, India adoptó una política exterior de no alineación con ningún bloque, sin embargo, desarrolló fuertes lazos con la Unión Soviética, de la que recibió importante apoyo militar. Debido a esto, la independencia y el final de la Guerra Fría afectaron significativamente a la política Exterior de India.

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") así como con EEUU, China, la UE, Japón, Israel y América Latina. Entre los países del Sur Asiático, los mayores esfuerzos del Ministerio de Asuntos Exteriores han ido destinados a los países de Pakistan (a día de hoy todavía existe tensión entre los dos países debido al conflicto de Kashmir, apoyo de los grupos separatistas y programas nucleares y balísticos), Sri Lanka y Nepal. India mantiene, además, fuertes relaciones con la Unión Africana, los estados de la Commonwealth y el mundo árabe así como unas fuertes relaciones militares con Rusia. Tras las elecciones de mayo de 2014, existe una clara tendencia al acercamiento a países de la región asiática, así como al refuerzo de las relaciones con los países BRIC, en especial con China y Rusia.

India ha participado activamente en varias misiones de paz de NNUU, siendo uno de los mayores contribuyentes de tropas para mantener la paz y seguridad internacional. En la actualidad, junto con Alemania, Japón y Brasil (conocidos como el G4), busca un puesto permanente en el Consejo de Seguridad de NNUU.

Relaciones con Instituciones Financieras Internacionales.

El **Banco Mundial** (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento - BIRF) y la Asociación Internacional para el Desarrollo (AID) de las Naciones Unidas tienen, una importante actividad en India desde hace décadas. De hecho, la delegación del Banco Mundial en India es una de las más importantes del mundo. En la actualidad, el Banco Mundial participa en importantes proyectos que cubren numerosos sectores como el energético, el del agua, transporte, agricultura, tecnología, educación y financiación[1].

La **Corporación Financiera Internacional** también tiene una delegación en Delhi y está intensificando sus actividades en India, centrándose especialmente en proyectos de energía, agua, carreteras, conexiones telefónicas, asistencia médica, educación, sanidad, gestión de residuos y acceso a servicios de financiación para aquellas familias que viven por debajo del umbral de la pobreza[2]. A 30 de Junio de 2014, el gasto destinado a India alcanzó los USD 4,7 mil millones, haciendo este país el principal destinatario del ICF.

Nuevo Banco de Desarrollo (NBD): antes conocido como el Banco de Desarrollo del BRICS, es un banco de desarrollo fundado por las naciones integrantes del grupo BRICS, compuesto por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Los líderes de los BRICS acordaron la creación de un banco de desarrollo durante la Quinta Cumbre BRICS 2013 celebrada el 26-27 de marzo de 2013, como una alternativa al Banco Mundial o al Fondo Monetario Internacional. Buscaban un fondo común que financiase inversiones recíprocas y una alternativa a los organismos financieros internacionales tradicionales, dominados por Estados Unidos y la Unión Europea, para que se preocupe por el desarrollo y no solamente por el "crecimiento" económico.

El 15 de julio de 2014 se acordó en la Sexta Cumbre BRICS en Fortaleza, en Brasil, que el nuevo banco tendría un capital autorizado inicial de 100.000 millones de dólares y un capital inicial suscrito de 50.000 millones de dólares aportados de forma equitativa por los estados fundadores. La sede del banco estaría en Shanghai. Además se acordó también dotar con otros 100.000 millones de dólares un fondo de reserva llamado Acuerdo de Reservas de Contingencia (ARC) cuya finalidad sería el evitar presiones de liquidez en el corto plazo, promover la cooperación entre los BRICS, fortalecer la red de seguridad financiera global y complementar los arreglos internacionales existentes.

OMC: miembro fundacional de la OMC desde 1 de enero de 1995. India se adhirió a varios Acuerdos de la Ronda Tokio (Obstáculos Técnicos al Comercio, Subvenciones y Medidas Compensatorias, Valoración en Aduana, Licencias de Importación y Antidumping), y tiene la condición de observador en el marco de los Acuerdos sobre Compras del Sector Público y Comercio de Aeronaves Civiles.

Acuerdos regionales.

SAARC: India, Nepal, Pakistán, Bangladesh, Sri Lanka, Bután, Maldivas y más tarde Afghanistan fundaron el 8 de diciembre de 1985, la Asociación para la Cooperación Regional del Sur de Asia (SAARC). Los logros más importantes han sido la puesta en marcha del Acuerdo de Comercio Preferencial SAARC (SAPTA), en vigor desde el 7 de diciembre de 1995 y el Área de Libre Comercio (SAFTA) en vigor el 1-1-2006, con un programa de liberalización en 10 años. El SAFTA se concibe como un paso hacia la creación de una Unión Económica del Sud-Este asiático.

Asia Pacific Agreement (APTA, antes Bangkok Agreement) (Bangladesh, China, India, Corea, Laos, Nepal, Filipinas y Sri Lanka), firmado en 1975 como una iniciativa de la United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP), y ampliado en 2007. Es un acuerdo arancelario preferencial.

ASEAN. El 13 de agosto de 2009 India y ASEAN firmaron un Acuerdo de Libre Comercio de bienes, con entrada en vigor el 1 enero de 2010. El 9 de septiembre de 2014, India y Asean firmaron un acuerdo de libre comercio de servicios e inversiones que abrirá los mercados de la región a los profesionales de India y viceversa. Entrará en vigor una vez ratificado por el Parlamento.

MERCOSUR. El objetivo del Acuerdo Marco firmado en 2003 es crear condiciones y mecanismos para negociar un ACP en una primera fase, para más adelante negociar un área de libre comercio. El Acuerdo Comercial Preferencial entró en vigor el 1 de junio de 2009.

En la actualidad India está negociando Acuerdos Preferenciales y de libre comercio con: Consejo de Cooperación del Golfo, Golfo de Bengala para la cooperación multisectorial técnica y económica (BIMSTEC) y el Mercado Común de África Oriental y Austral (SACU).

Asimismo, La Asociación Económica Integral Regional (RCEP) es un acuerdo de libre comercio que se están negociando entre los 10 países de Asean junto con los estados asociados para el acuerdo de libre comercio (TLC): Australia, China, India, Japón, Corea y Nueva Zelanda.

Acuerdos bilaterales[3]

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

En la actualidad India está negociando Acuerdos Preferenciales y de libre comercio con: la UE (BTIA), Tailandia, Sri Lanka (Servicios e Inversiones) e Israel. Además, se están considerando el inicio de negociaciones con: Rusia y China.

[1] http://www.bancomundial.org/projects/search?lang=es&searchTerm=&countrycode_exact=IN

[2]

http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/region__ext_content/regions/south+asia/countries/southasia_ir

[3] http://commerce.nic.in/trade/international_ta_current_details.asp

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Principales fuentes consultadas: <https://www.cia.gov>, <http://mospi.nic.in>, <http://online.wsj.com/> y <http://www.livemint.com/>

Con casi el 17,5% de la población mundial en el año 2011 (censo de 2011) y según las últimas estimaciones del The World Factbook (Julio 2015) con una población superior a 1.251 millones de habitantes, es el segundo país más poblado después de China. La economía india ocupaba la undécima posición a nivel mundial en PIB nominal en el año 2011, y el tercero en cuanto a Paridad del Poder Adquisitivo (después de EEUU y China) aunque, según datos del Banco Mundial, el 21,9% de la población india total se encuentra por debajo del umbral internacional de pobreza (1,25 USD al día), mientras que el 51,7% vive con menos de 2 USD diarios.

El crecimiento económico está consolidando una clase media que se acercará a los 300 millones de personas en los próximos años, con incorporación anual de 15 millones, y con un poder adquisitivo lo suficientemente alto como para comprar bienes de consumo duradero, y con hábitos de compra cada vez más parecidos a los occidentales. 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 y agrupado, dado el tamaño y la diversidad de la India. Entre el año 2001 y el 2011, la población de la India aumentó en 181,4 millones de personas y la tasa de crecimiento de la población en el último año (2014-15) ha sido del 1.22%.

Según los datos del último censo de 2011, India sigue siendo un país principalmente rural, donde sólo el 31% de la población vive en áreas urbanas (proporción al menos mayor que en el anterior censo elaborado en 2001, cuando era de 27,8%). La migración urbana, por tanto, continúa, pero a una velocidad considerablemente más lenta que, por ejemplo en China. En 2011, por tanto, el 69% de la población vivía en áreas rurales, concentrándose mayoritariamente en ellas las unidades familiares con renta familiar anual inferior a 90.000 rupias. Mientras tanto, las unidades familiares con una renta familiar superior a 200.000 rupias vive mayoritariamente en las ciudades, concentrándose en ellas el 66% de la clase media. Según estimaciones, en 2015 el 32,7% de la población es ya urbana, tasa que ha aumentado en un 2,38% en los últimos cinco años.

Además, es importante señalar que India se encuentra entre las naciones más jóvenes del mundo con una mediana de edad de 27 años, en comparación con 46 en Japón y 37 en los EE.UU.

Pautas de consumo

De acuerdo con la última encuesta oficial disponible (*Household Consumer Expenditure in India 2011-2011* (últimos datos actualizados, el último censo que se realizó en India fue en 2011), Ministerio de Estadística), el presupuesto familiar de gastos presenta la siguiente composición media (se indica en primer lugar la población urbana y en segundo la rural): alimentación (42,6%; 52,9%), energía (6,7%; 8%), servicios excepto transporte (-; 4%), educación (6,9%; 3,5%), ropa y calzado (6,4%; 7%), transporte (6,5%; 4,2%).

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. Sin embargo, desde 2013, la alimentación está recuperando su importancia, reduciéndose el gasto mayormente en la educación y gastos de vivienda.

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. En los escalones superiores (familias con rentas anuales superiores a dos millones de rupias) se encuentra un segmento relativamente pequeño pero de rápido crecimiento de demanda de productos de marcas internacionales, abarcando desde automóviles y electrónica, hasta cosméticos y artículos de confección, a menudo a precios internacionales. 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.

Aunque es complicado definir la estructura socioeconómica de India, debido a la disparidad de criterios estadísticos para definir el nivel de renta de las distintas clases sociales en este país, el *National Council for Applied Economic Research* propone una clasificación de cuatro categorías por rango de ingresos que muestran una aguda desigualdad de ingresos anuales entre los consumidores indios. Así, se encuentra que dentro de la clase baja más del 80% es población rural, porcentajes que se reducen al 30% en la clase media y al 20% en la clase alta. Un dato significativo es que la población de India crece a un ritmo de 1,22% (2015), mientras que el porcentaje de la población de clase baja está decreciendo a un ritmo del 2% y paralelamente aumentan las clases medias y altas.

Principales centros de negocios

Gujarat: Cuenta con el mayor número de propuestas de inversión extranjeras. 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.

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 Bangalore y ahora se fijan en el dinamismo de este estado. Cuenta, además, con buenos puertos y conexiones aéreas internacionales.

Maharashtra: Siempre se encuentra entre las primeras en las encuestas y en las preferencias empresariales para el establecimiento de empresas. Cuenta con el mayor porcentaje de la industria manufacturera del país, y Bombay (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 Bombay, 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).

Andhra Pradesh: Su capital, Hyderabad, es uno de los polos de desarrollo del sur de la India. Es el tercer 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. Ha perdido cierto brillo desde fines de 2009 debido a la intermitente agitación reivindicatoria de un nuevo estado de Telangana que se ha convertido en el vigésimo noveno estado de la India.

2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE 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 en torno al 20% del PIB, y se caracteriza por ser un sector muy atomizado y por el claro predominio de la distribución tradicional (*kiranas*), pequeños puntos de venta que representa el 92% del mercado, sobre la distribución organizada (supermercados) que tan solo suponen el 8%. Así, 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). Los pequeños comercios familiares representan en torno al 95% del total del mercado. Aún así, el sector organizado, valorado en 40.500 millones de dólares según el India Retail Report 2013, crece según Price Waterhouse Coopers entre un 15 y un 20% anual y se estima que para 2020 suponga el 20% del comercio minorista total. Según Euromonitor International, el sector minorista de alimentación moderno u organizado en la India ha emergido en los últimos cinco años. El número de puntos de venta modernos ha aumentado de alrededor de 200 en 2005 a más de 4.000 en 2015.

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 Bangalore, Chennai, Nueva Delhi, Hyderabad, Calcuta y Bombay y tipo II (población de entre 1 y 5 millones de habitantes) que son Ahmedabad, Pune, Vizag, Nasik, Cochín, Jaipur, Coimbatore, Surat, Lucknow, Patna, Madurai, Calicut, Jalandhar, Hubli, Bharuch, Rourkela, Rajkot, Kolhapur, Bellary, Warangal y Sambalpur.

Hasta estos momentos 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).

La clasificación geográfica elaborada por la consultora Knight Frank en el estudio de 2015 *Think India. Think retail*, describe las siguientes 7 ciudades como los principales núcleos minoristas del país:

- Delhi-Gurgaon-Noida: sigue representando la mayor cuota del mercado al por menor de la zona norte de India. El crecimiento del sector servicios y los esfuerzos para mejorar la conectividad y la infraestructura, incluyendo el metro, dentro de la NCR han sido los factores clave.
- Bombay: alberga los mayores centros comerciales del país pero tienen mucho espacio comercial vacío debido a los altos costes.

- Pune: la nueva oleada de jóvenes profesionales, de trabajadores inmigrantes con altos ingresos y la importancia del sector de las tecnologías de la información han impulsado este crecimiento del mercado minorista de Pune. Hyderabad: ha presentado un cambio radical inmobiliario en los últimos años y es uno de los principales centros IT del país.
- Bangalore: pionera y líder en el sector minorista de los supermercados (el primer Food World perteneciente a RPG Group se instaló allí), y en establecimientos con gran formato tipo Big Bazaar, Globos, Westside, Shopper's Stop. Cuenta con una gran población de clase alta que trabaja en grandes multinacionales.
- Chennai: a pesar de sus buenas infraestructura y conectividad, el desarrollo comercial crece a un ritmo más lento.
- Calcuta: El mercado organizado al por menor está todavía en una etapa incipiente y el ritmo de crecimiento estancado.

Según la consultora americana AT Kearney (2015) la India, como el resto de los denominados BRICS, es un país con alto potencial y atractivo para los retailers. Pese a la leve desaceleración económica (su PIB crece al 7% frente al 7,8% de media de los últimos 10 años) se espera un crecimiento del mercado de entre el 5 y el 15% en los próximos 5 años.

Pese a lo dicho anteriormente, de acuerdo con el Índice Global de Desarrollo Minorista (GRDI) de AT Kearney, en 2015 la imagen de la India en el exterior como destino para la inversión en el sector del comercio minorista mejora, tras el deteriorado sufrido en 2014. Según este listado, China es hoy por hoy el mercado más atractivo para este tipo de inversión, seguido por Uruguay, Chile, Qatar, Mongolia y Georgia. La India ha pasado del decimocuarto puesto en 2013 al vigésimo en 2014 y el decimoquinto en 2015. La posición de India en este listado podría achacarse tanto a factores internos y la mejora a los nuevos datos macroeconómicos publicados, que apuntan a un repunte en el crecimiento de India. Por un lado, el escaso apoyo de las políticas gubernamentales – los diferentes gobiernos estatales no consideran el sector de la distribución como una industria -, el elevado precio del suelo, las grandes ineficiencias en la infraestructura, los problemas en la cadena de frío y la necesidad de mano de obra cualificada para la buena gestión del sector, lastran la posición de India en este índice.

Uno de los aspectos más relevantes para las empresas españolas e internacionales ha sido la restricción a la inversión extranjera en el comercio minorista. Esta prohibición estaba fundamentada en el tradicional recelo de los dirigentes indios a la entrada de multinacionales extranjeras en el sector, que consideraban podía destruir miles de puestos de trabajo en las pequeñas tiendas de proximidad. Sin embargo, el nuevo Gobierno de la NDA (electo en 2014) ha marcado como una de sus prioridades, mejorar el clima de negocios del país con el objetivo de incrementar las inversiones tanto directas como indirectas.

Pese a que algunos de los miembros de la NDA siguen sin estar a favor de una apertura del sector minorista multi-marca a la IED, desde la toma de posesión en mayo de 2014 el ejecutivo no ha revertido la ley aprobada por la Alianza Progresiva Unida (UPA en sus siglas en inglés, el anterior partido) de 2012, que permite hasta un 51% de IED (aunque la ruta de aprobación es automática, está limitada). El comercio multi-marca consiste en la venta de una variedad de productos y marcas a través de un único canal (como en el caso de un supermercado: Tesco o Walmart han mostrado su interés por India), en contraposición al comercio mono-marca, que como su propio nombre indica, comercializa una única marca y donde la IED permitida según establecieron los presupuestos de 2015-16, es del 100% bajo la ruta automática (aunque toda inversión que supere un 51% requiere un componente local del 30%).

Además, la reglamentación de la distribución es competencia de cada uno de los Estados de India, 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 implantando su cadena de establecimientos en India a través de licencias y franquicias para monomarcas o bien en el segmento de distribución mayorista (wholesale trading), que posibilita una nueva forma de entrada al mercado indio.

De esta manera y pese a las dificultades, todo apunta a que el sector minorista organizado experimente un gran desarrollo en los próximos años. Los recientes buenos resultados cosechados por las principales cadenas existentes están animando a las corporaciones indias

como Tata, Reliance y Godrej & Boyce a entrar en este sector en un futuro muy cercano, mediante la creación de sus propias cadenas. Las políticas expansivas a ciudades de menor tamaño de las compañías presentes en el mercado, la apertura del mercado a las multinacionales extranjeras y la reducción progresiva de los aranceles de importación, dinamizarían el potencial de crecimiento de un sector que hasta la fecha apenas ha sufrido modificaciones con respecto a su estado a lo largo del tiempo.

2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN

Principales fuentes consultadas: <https://www.cia.gov>, Trading Economics, FMI y <http://thediplomat.com>

China, con 1.367 millones de habitantes (datos Julio 2015), continúa siendo el líder económico indiscutible de las economías emergentes de Asia. Su PIB de 10.380.000 millones de dólares es muy superior al de India (2º entre los países emergentes de Asia), que registra una cifra de 2.050.000 millones de dólares y una población de 1.236 millones de habitantes. Indonesia, por otra parte, es la 3ª economía de la región, con un PIB de 888.600 millones de dólares y 255 millones de habitantes. Sin embargo, respecto a la región del sur de Asia, India sin duda es la principal economía, seguida de lejos por Pakistán 250.100 millones de dólares. India es indudablemente la superpotencia regional del sur de Asia, por su altísima población, un sistema democrático relativamente estable y una economía más robusta que la de sus vecinos más inmediatos (Pakistán, Bangladesh, Nepal, Bután).

Las cifras de PIB per cápita de los países arrojan un escenario diferente al anterior. India, con 1.262 dólares per cápita se sitúa por detrás de países como Indonesia (1.865 \$) o Filipinas (1.649 \$). Malasia con 7.304 dólares por persona es el país con mayor PIB per cápita de la región, seguido de China (3.865\$) y Tailandia (3.451 \$). India se sitúa como noveno país en la lista de países emergentes de Asia en términos de PIB per cápita.

Respecto al crecimiento económico de los países de la zona, para los años 2015 y 2016, el FMI señala que India tendrá un crecimiento del 7,5% y 7,5% respectivamente y China un 6,8% y 6,3%. Es interesante subrayar dentro del capítulo de previsiones económicas del FMI, que otros países de Asia como Indonesia, Vietnam, Bután, Filipinas y Sri Lanka, van a registrar un crecimiento económico comprendido entre el 6 y 7% en el periodo mencionado, situándose de esta manera en un nivel de crecimiento muy similar al previsto para India.

Las tensiones bilaterales de corte político entre India y sus vecinos continúan lastrando el potencial económico de la zona y además contrastan con las relaciones más distendidas que India tiene con otros países del sudeste asiático como Malasia o Singapur. Los países situados en el sur de Asia están lejos de ser un bloque cohesionado y las relaciones entre India y sus países vecinos siguen siendo muy complejas y en ocasiones, poco distendidas. Ejemplo de ello son las relaciones con Pakistán, Sri Lanka o Bangladesh. Las relaciones entre India y Afganistán, por el contrario, han mejorado durante los últimos años. Además, los intentos por lograr una mayor cohesión regional continúan en el dique seco. La Agrupación de naciones del sur de Asia, SAARC, continúa siendo un órgano de poca relevancia. Sin embargo, es importante mencionar el esfuerzo del actual Primer Ministro, Narendra Modi para mejorar las relaciones con sus países vecinos realizando visitas multitudinarias.

Estas inestables relaciones se reflejan también en el comercio bilateral entre India y sus vecinos más cercanos ya que estos países supusieron tan sólo el 0,54% de las importaciones hacia India en el periodo 2012-13, y 0,55% en 2013-14, en 2014-15 se ha mantenido en 0,59%. Además, fueron destinatarios del 5% de sus exportaciones en 2012-13, 5,6% en 2013-14 y 6,5% en 2014-15, según datos del Departamento de Comercio del Gobierno Indio. Como hecho significativo hay que subrayar la mejora que se ha producido en las relaciones comerciales con Pakistán durante el último año, con una liberalización de los intercambios comerciales, que ha conllevado a un incremento del 10,17% de las exportaciones con el país mencionado, en el año fiscal 2014-15, las exportaciones hacia este país han supuesto un 0,59% del total de exportaciones desde India.

Por otra parte, destaca el impulso que han recibido las relaciones con Myanmar en los últimos años, fruto de la progresiva apertura de dicho país al exterior. Situado entre Bangladesh y el

resto de naciones del sudeste asiático India ve a este país vecino como un potencial aliado en la región, que le sirva de puente para fortalecer aún más sus relaciones con el resto de naciones del sudeste asiático, y también para tratar de reducir la influencia económica y política de Bangladesh en la zona. Según la noticia publicada en el The Diplomat, el 12 de Agosto de 2014, las relaciones con Myanmar son cada vez más importantes para India hablando tanto estratégicamente como económicamente. En 2015, han continuado reforzándose las relaciones en sectores clave, como defensa, con visitas institucionales del más alto nivel. Mientras que la influencia de China (aunque continúa siendo el mayor inversor) decae, India se sitúa como socio natural de este país.

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

Tabla 21: Comparación con la economía española

Datos 2014 y proyecciones 2015	India		España	
	2014	2015	2014	2015
PIB (Millones de USD)	2.049	2.308	1.407	1.230
PIB PPP (USD)	7.375	7.996	33.711	34.899
Crecimiento PIB (%)	7,1	7,4	1,3	2,5
Cuenta corriente (% del PIB)	-1,43	-1,27	0,11	0,27
Cuenta Corriente (Millones de USD)	-29.473	-29.404	1.598	3.348
Inflación (%)	5,99	6,09	0,1	0,7
Superávit/Déficit Sector Público (% PIB)	-7,03	-7,07	-5,8	-4,3

*Fuente: World Outlook Economic Database abril 2015 del FMI
Última actualización: febrero 2016*

2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

La desaceleración del crecimiento y el mal comportamiento macroeconómico en India, son lógicos teniendo en cuenta el panorama mundial de los últimos años. India pasó de un crecimiento del 6,6% en 2011 a una tasa del 5,6% en el 2012. Sin embargo, a partir de ese año, la tendencia se revirtió de nuevo al alcanzar un 7,2% en 2014 y un 7,3% en 2015. Las previsiones son mucho más optimistas y las perspectivas de crecimiento para 2016 y 2017 se sitúan en torno al 7,5%, alcanzando el 7,6% en 2018 (FMI)[1].

Tras la crisis financiera del Norte Atlántico (NAFC) de 2008-09, el crecimiento real del PIB de la India se recuperó en el periodo 2009-11. Sin embargo, este repunte no duró por mucho tiempo y sufrió una desaceleración significativa en los dos siguientes años, acompañada por una serie de medidas macroeconómicas desconcertantes.

En primer lugar, el proceso de consolidación fiscal de 2003-08 sufrió un revés a pesar de algunas correcciones y concluyó con un nivel de déficit del 4,5% en 2014 y del 4,1% en 2015, mayor que a aquel obtenido en el periodo pre-crisis (un 1,5% superior al de 2011).

En segundo lugar, el CAD (Déficit de Cuenta Corriente), que fue relativamente moderado y de un promedio de menos de 1% del PIB durante 1992-2008, se amplió significativamente a poco menos de un 5% en 2012, aunque las medidas de política monetaria tomadas durante el último ejercicio lo han reducido hasta el 2% del PIB en 2013 y el 1,4% en 2014, con previsión de que se reduzca al 0,8% en 2015 y posteriormente se vuelva a incrementar ligeramente hasta el 1% y 1,3% en 2016 y 2017 (OCDE)[2].

En tercer lugar, la inflación (medida por los índices WPI y CPI) se ha conseguido reducir desde los altos niveles alcanzados en 2012 y 2013. Sin embargo, la inflación en los productos alimenticios se ha mantenido persistentemente en niveles altos en la post-crisis, y sigue siendo aun una preocupación importante para el gobierno. Por último, en relación a la inversión privada, esta ha seguido una tendencia irregular. Pese a que en 2012 y 2013 redujeron los flujos de inversión y disminuyó el stock de IED en el país, la entrada del Nuevo Gobierno en 2014 liderado por Modi ha mejorado el clima de inversiones, y los flujos a este país han aumentado en gran medida. Uno de los principales objetivos de este gobierno, es la atracción de inversiones, y desde su entrada en el gobierno ya ha liberalizado numerosos sectores (aunque no todos en igual medida) siendo los más importantes defensa, seguros, alimentación, comercio electrónico, ferrocarriles, construcción y el sector farmacéutico.

En materia de reformas estructurales, hay una lista considerable de tareas pendientes. Según el informe del “Economic Survey 2014-15” de la India los principales retos son[1] reformar la tasa de gastos y crear un marco regulatorio para los impuestos directos e indirectos (así como la introducción, previsiblemente para 2017, de un único impuesto indirecto GST, que sustituya los anteriores); reformar la política de subvenciones para los más desfavorecidos; reformar el sistema educativo y financieros; reducir la dependencia de las inversiones privadas y fomentar las públicas; 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.

Durante el AF 2013-14, ya se observó una ligera recuperación, con una tasa de crecimiento del PIB del 6,9% en 2013, una tendencia continua, ya que en 2014 el crecimiento ha sido del 7,3%[3]. Estos resultados positivos han dado confianza a los mercados, y en los últimos meses la mayoría de las instituciones han revisado al alza sus expectativas de crecimiento para el presente AF indio. Las previsiones de la OCDE sitúan el crecimiento en un 7,2% para 2015, 7,33% para 2016 y 7,4% para 2017. Esta mejora en la coyuntura económica ha estado propiciada por la mejora de la consolidación fiscal, del sector externo y la reducción de las presiones inflacionarias en India. La inflación se ha reducido desde 2014, año en el que alcanzó la puntuación máxima de los últimos años con un 11,47%, para situarse alrededor del 7% en 2015 y con previsiones del 5,9% para 2016[4].

A continuación se plantea una revisión de las perspectivas económicas planteadas por las principales instituciones internacionales y gubernamentales:

-El RBI ha previsto que la economía alcanzará un ritmo de crecimiento de entre el 7% y 8% en los próximos años, y ha situado el crecimiento entre un 6% y un 6,4% para el año fiscal 2015-2016 [2], en línea con las previsiones de los organismos multilaterales. Las previsiones hechas por este organismo mejoran los pronósticos del año anterior que se situaban en el 5,4% para 2014-2015.

-Como se ha señalado, la OCDE ha revisado al alza sus previsiones de crecimiento de India para el AF 2015-16 hasta el 7,2%. Asimismo, ha fijado en un 6,9% el crecimiento de los países emergentes de Asia para el periodo 2014-2018. Es importante mencionar que estas proyecciones de crecimiento a medio plazo son ya muy similares a los resultados obtenidos en

el periodo anterior a la crisis y cuando el crecimiento medio obtenido en el periodo 2000-07 fue del 7,1% para India.

-Los pronósticos de entidades multilaterales se han mostrado en línea con estas expectativas, optimistas, y la mayoría de ellos han revisado sus estimaciones al alza durante los últimos meses. Las estimaciones de estos organismos son las siguientes: BM (7,5%), BAD (6,3%), OCDE (7,3%), FMI (7,5%), UNCTAD (6,3%).

-En cuanto a las consultoras y bancos privados, Morgan Stanley pronostica un crecimiento del 7,9% para 2015-16 y el Citigroup, revisó también sus previsiones con respecto al año anterior pronosticado un crecimiento que ha pasado del 5,6% para el AF 2014-15 a un 7,9% para 2015-16.

- Por último, las agencias de calificación, han mejorado sus expectativas respecto al país. Fitch, ha revisado el crecimiento esperado para India, pasando de una tasa de crecimiento del 5,6% para 2014-2015 al 7,5% para 2015-16 y al 7,7% para 2017. Standard & Poor, por su parte, ha revisado su rating, mejorando la calificación de India a BBB- con perspectiva estable y estima que el crecimiento del país se situará alrededor del 8% entre 2015 y 2020.

[1] <http://pib.nic.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=116051>

[2] <https://rbi.org.in/scripts/PublicationsView.aspx?id=16202>

[1] IMF Data 2015.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?sy=2010&ey=2018&scsm=1&ssd=>

[2] <https://data.oecd.org/trade/current-account-balance-forecast.htm#indicator-chart>

[3] El AF en India cierra el 31 de Marzo de cada año, por lo que aún no se dispone de datos concretos del período 2015-2016. Fuente: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

[4] Fuente: OCDE. <https://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm>

2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Principales formas jurídicas para el establecimiento de empresas en la India:

a) Empresas individuales o de un único propietario (Sole Proprietorship)

En esta opción un solo individuo posee, gestiona y controla la totalidad del negocio. Este tipo de empresas son las más antiguas y la forma de constitución empresarial más común en el país.

b) Empresas con dos o mas propietarios-socios. Asociación (Partnership)

Relación entre dos o más personas que han acordado compartir los beneficios de un negocio gestionados por ellos mismos o alguno de ellos en representación del resto. Este tipo de forma jurídica está limitada a un máximo de 20 socios, excepto para las relacionadas con la banca en la que los propietarios están limitados a 10. Las de tipo *Partnership* se rigen por el India Partnership Act, de 1932.

c) Limited liability Partnership

Desde el 1 de abril de 2010, surgió una nueva figura llamada *Limited Liability Partnership* (LLP), enfocada a combinar los beneficios de las asociaciones empresariales anteriormente descritas (Partnership), con la ventaja de que la responsabilidad esté limitada. Es aplicable en aquellos sectores donde la inversión ésta permitida en un 100% por la ruta automática de aprobación. Combina la flexibilidad de una *Partnership* y las ventajas de la *Limited Company*, y se rige por la Limited Liability Partnership Act, de 2008.

Las *Limited Companies* están sujetas además a la nueva *Companies Act* del año 2013 (Ley de Sociedades), heredera del derecho inglés y adaptada a las nuevas necesidades empresariales.

Las LLP pueden ser tanto públicas (Public Limited Company) como privadas. En caso de fraude, la responsabilidad para los socios es ilimitada para.

d) Private Limited Company

Se rigen por la *Companies Act* del año 2013 (Ley de Sociedades), heredera del derecho inglés. Además existen ciertos organismos regulatorios que velan por el cumplimiento de esta ley; el Register of Companies (ROC, Registro de Sociedades) y el Company Law Board (CLB, Consejo de Sociedades) dependientes del Department of Company Affairs son los organismos designados.

Esta es la opción por la que mas optan las empresas extranjeras a través de sus filiales y Joint Ventures.

Para más información consultar:

<http://www.mca.gov.in/>

Es la forma de constitución más común en India y presenta las siguientes peculiaridades:

-*Capital*: El “memorándum” de constitución (escritura de constitución) debe establecer el capital social autorizado, el número de acciones (ordinarias o preferentes) y el desembolso mínimo exigible antes del comienzo de la actividad (100.000 INR).

-*Socios fundadores* y número de accionistas: se requiere un mínimo de 2 accionistas y 2 directores. Las personas no residentes o extranjeras pueden ser accionistas con la aprobación del RBI.

-*Consejo de administración*: se requiere un mínimo de 3 miembros. No existen restricciones sobre la residencia o nacionalidad de los miembros.

-*Mano de obra*: Las sociedades industriales deben emplear un mínimo de 100 trabajadores y tener comités de empresa en los que estén representados los gestores y trabajadores.

-*Obligaciones informativas*: En general, todas las sociedades deben presentar los oportunos libros de contabilidad y las cuentas auditadas en el Registro Mercantil. La práctica contable está basada en la del Reino Unido.

El patrón importador indio está dominado por los bienes industriales (en torno al 95% del total de importaciones), unas importantes dificultades para la exportación de productos agrícolas, y la presencia de factores proteccionistas (altos aranceles y numerosas barreras no arancelarias), de logística y transporte, y culturales (hábitos de consumo).

Los sectores con mayores posibilidades de progresión para las exportaciones españolas, son los siguientes: pieles, instrumentos y aparatos de precisión, productos cerámicos, material eléctrico y maquinaria en general, material de defensa, aparatos de grabación o reproducción de sonido e imagen, muebles y taninos. Además, destacan: los equipos de procesado de alimentos, de cadena de frío, de gestión de aguas (irrigación, tratamientos y desalación), equipos de generación e instalaciones completas (energías renovables y gas) y maquinaria agrícola y de construcción. En el sector servicios, destacan: los servicios a móviles y telecomunicaciones, las franquicias de moda, los servicios de control e inspección y los servicios de ingeniería relacionados con el desarrollo de infraestructuras.

A continuación se recoge una lista donde se incluyen los sectores más interesantes para la inversión española en India:

- **Automoción y componentes.** Mayor productor mundial de vehículos de 3 ruedas, el 2º de 2 ruedas, el 4º en tractores, el 5º en vehículos comerciales y el 4º productor asiático de vehículos de pasajeros, con altos índices de crecimiento.
- **Máquina herramienta.** Muy ligado al sector de automoción y con gran potencial.
- **Biotecnología.** Sector emergente de rápido crecimiento. Tercer *hub* asiático y

- decimosegundo a nivel mundial, con énfasis en la biofarmacia.
- **Financiero (banca y seguros).** Muy regulado, dominado por empresas públicas, y aún insuficientemente desarrollado (tanto banca como seguros). En seguros, ya se ha incrementado en los presupuestos 2015-16, la participación de capital extranjero hasta el 49% (26% ruta automática y hasta el 49% previa aprobación).
 - **Defensa.** Muy regulado y dominado por empresas públicas. Sin embargo, en los presupuestos de 2015-16 se aprobó la apertura a la inversión extranjera, hasta el 49% bajo ruta automática.
 - **Infraestructuras (transporte y energía).** La deficiente dotación de infraestructuras es uno de los cuellos de botella de la economía. Existen grandes planes de inversión con ambiciosos objetivos, en la construcción de carreteras, de corredores de ferrocarril especializados de mercancías, de trenes de alta velocidad, de sistemas de metro y transporte urbano, y en materia de energía, la misión nacional de energía solar y el futuro plan nacional de energía eólica.
 - **Maquinaria de construcción** para acometer las grandes obras de ingeniería.
 - **Medioambiente.** 3.700 ciudades con necesidad de infraestructuras adecuadas de suministro de agua, tratamiento de agua y tratamiento de residuos sólidos. La inversión necesaria se calcula en algo más de 100.000 millones de euros en 2012-2031.
 - **Tecnología agrícola,** concretamente en el procesado de alimentos y la maquinaria relacionada con la cadena de frío. Pérdidas post cosecha del 30–40% de la producción. Sólo se procesa efectivamente el 2% de la producción agrícola. Existe una clara falta de capacidad y tecnología, sobretodo teniendo en cuenta el potencial y fuerte aumento de la demanda tanto interior, como exterior.
 - **Sector farmacéutico.** Tercero en volumen del mundo (medicamentos genéricos) y 13º en valor. Uno de los más avanzados tecnológicamente entre los PVD, es el segundo mercado a nivel mundial en la recepción de nuevas licencias. Es además, receptor y emisor de inversión extranjera.
 - **Sector sanitario.** Alto crecimiento del sector privado, proyectos no materializados de PPP en el ámbito público. Su gran potencial se explica por crecimiento de la demanda interna y el “turismo hospitalario”.
 - **Tecnologías de la información y las comunicaciones.** Es el sector que más rápido crece, representa el 7% del PIB y el 35% de las exportaciones.
 - **Turismo:** escaso desarrollo del turismo extranjero (menos de seis millones de turistas extranjeros anuales) pero 680 millones turistas internos. Se estiman en 114.000 las plazas hoteleras, y en 156.000 el déficit, sobre todo en hoteles de tres y cuatro estrellas.

3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Documentos para la importación.

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

Certificado de Sanidad Exterior. En defensa de la salud y seguridad física de consumidores y usuarios, es obligatoria la expedición del correspondiente certificado de sanidad exterior para la exportación de determinados productos.

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

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.

3.2 ARANCELES Y REGÍMENES ECONÓMICOS ADUANEROS

India ha liberalizado, en gran medida, su política arancelaria y de importaciones en los últimos años. El proceso comenzó en 1990, y aunque se ha conseguido un grado de apertura notorio, aún siguen existiendo ciertas barreras al comercio internacional.

Por ejemplo, en abril de 2001 se suprimieron las restricciones cuantitativas, con la sustitución de licencia de importación especial (SIL), por el RIL (Restricted Item Licence) para ciertos casos, y se redujeron los aranceles. 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.

El arancel aduanero^[1]

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%. El caso opuesto es el de la piel sin tratar ni curtir, que goza de arancel cero a la importación.

Otras crestas arancelarias que afectan especialmente a las exportaciones españolas, son las siguientes:

- **Aranceles del 100% y superiores:** automóviles, motocicletas, vinos y licores, azúcar, trigo, café, ajo y uvas pasas.
- **Aranceles entre 70-100%:** pimienta y arroz.
- **Aranceles entre 50-70%:** guisantes, leche en polvo, maíz, algunos frutos secos y manzanas.
- **Aranceles entre 30-40%:** naranjas, limones, uvas y peras se sitúan en el 40% mientras que la mayoría de los restantes productos agroalimentarios en el 30%.

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”.

En India, numerosos productos importados se ven sujetos a varios tipos de aranceles prioritarios y a impuestos indirectos a la importación:

1. **Arancel básico o “Basic Custom Duty”.**
2. **Arancel adicional, también llamado “Additional Custom Duty” o Countervailing Duty (CVD).** Este impuesto es equivalente al impuesto interior que se aplica sobre artículos similares producidos en India. Varía entre el 0 y el 15%, aunque para el año 2016 sus tasas se han visto muy reducidas para la mayoría de productos, siendo mayoritariamente un 0%. Se aplica sobre la suma del Assessable Value y del arancel básico previamente calculado y sumado a la base inicial.
3. **“Special Countervailing duty”, también llamado Special Additional Duty o SAD.** Normalmente fijado al 4% (tasa máxima que puede alcanzar salvo contadas excepciones). Recientemente se ha extendido la lista de productos sobre los que es de aplicación.
4. **Tasa de Educación (“Educational Cess”, EC).** Este impuesto indirecto está en vigor desde el 9 de julio de 2004, es siempre del 3% y se grava sobre los aranceles aduaneros agregados sin incluir el SAD.

A modo de orientación, un cálculo genérico de los aranceles para una mercancía valorada en 100 rupias sería el siguiente:

TOTAL CUSTOMS DUTY	TASAS	CÁLCULO
VALOR DE BASE: Assessable Value (AV)= CIF + 1% landed cost		1
Arancel básico aplicable (Basic Customs Duty, BCD)	10%	
Cálculo: 20% (AV)		1
Subtotal 1: base de cálculo de excisa		1
Excisa (CVD Countervailing Duty) aplicada sobre el AV+BCD	12,5%	
Cálculo: 12,5% (AV+BCD)		13
Subtotal 2: BCD + CVD. Base de cálculo del Cess		23
Tasa de Educación (Education Cess):	3%	
Cálculo: 3% (BCD + CVD)		0,7
Subtotal 3: AV+BCD+CVD+ Cess. Base de cálculo SAD		124,
Tasa adicional (Special Additional Customs, SAD)	4%	
Cálculo: 4% (AV+BCD+CVD+ Cess)		4,9
TOTAL ARANCELES +TASAS: (BCD+CVD+Cess+SAD)		29,

Regímenes de importación

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

En principio, todos los productos pueden importarse libremente, a menos que la “Foreign Trade Policy 2009-14” u otra ley en vigor en el momento de realización de la actividad importadora, especifique lo contrario. La política de importación y exportación especificada por artículo deberá ser notificada por el “Director General of Foreign Trade” y los cambios efectuados por la misma se actualizarán en el llamado “ITC (HS) Classifications of Export and Imports Items”.

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

2. Productos cuya importación está restringida (Restricted):

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

Esta restricción hace que la entrada en India de determinados productos sea extremadamente difícil. Algunos de los ejemplos más significativos, y que más afectan a la industria española, son el granito o el mármol.

3. Productos cuya importación está canalizada bajo “State Trading Enterprises” (STE):

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.

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. Desde la comunidad internacional, se ejercen presiones para que India suprima tales impedimentos al comercio, argumentando el que no están fundamentadas esas restricciones en tales artículos del GATT.

Regímenes aduaneros

1. Importación de Muestras

La normativa aduanera india permite la importación de muestras libre de impuestos hasta un valor máximo de 3.00.000 rupias (3 lakhs) o 50 unidades en un periodo de 12 meses, con la excepción de gemas y joyería en cuyo caso el límite aumenta a 300.000 rupias o 0.25% de su exportación.

También pueden importar muestras desde servicios postales, siempre y cuando su valor no supere las 10.000 rupias y las muestras están suministradas gratuitamente.

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

2. Importación de Bienes de Segunda Mano

Todo los productos menos que bienes de capital de segunda mano está restringida para importación y 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 un Union Territory.
- 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 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.

8. Importación mediante servicio postal

Cualquier bien puede ser importado en India a través de los servicios postales, siempre y cuando su valor no supere las 10.000 rupias.

9. Importación de Prototipos

La importación de prototipos, tanto nuevos como de segunda mano, hasta un límite de diez por año, puede permitirse sin necesidad de licencia y previo pago de los derechos de aduana, a aquellos usuarios industriales, que prueben ante las autoridades los fines de investigación y experimentación de dicha importación

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.

[1] Datos extraídos de la página de barreras al comercio, <http://www.barrerascomerciales.es/>; <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?ver=2008/0325>

3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS

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. Entre las restricciones a la importación destacan las siguientes[1]: _

1. Medidas sanitarias y fitosanitarias

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 (en general, plantas medicinales) incluidos en la lista o Schedule VII de la norma aplicable, la “Plant Quarantine Order 2003”, que sólo requieren certificado fitosanitario de exportación. Los análisis de riesgo a los que están sometidos pueden durar varios años.

En todos los casos (incluso en los productos del Schedule VII) 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 Order 2003”, siendo necesario consultar las últimas incorporaciones a la lista en los “Ammendments”. 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.

Adicionalmente, la Comisión Europea sostiene que el requisito de fumigación con bromuro de metilo al que están sometidos muchos de los productos vegetales certificados contraviene los compromisos del Protocolo de Montreal sobre sustancias que merman la capa de ozono.

2. 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 (Autoridades sanitarias indias).

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

En febrero de 2016, el DAHD publicó un certificado para la importación de carne de porcino que sustituirá los dos vigentes y que contempla el proceso de secado después del salado pero exige que la carne sea previamente deshuesada, lo que plantearía problemas para la curación del jamón ya que se hace siempre con hueso. Sin embargo, 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.

En cuanto al producto español procesado que haya sido tratado térmicamente, aunque en principio sí cumpliría y podría ser certificado, en la práctica muchas empresas pueden verse afectadas por el requisito de evitación del contacto con residuos de carne de ave o de rumiantes ("contaminación cruzada"). En este momento está en discusión entre las autoridades sanitarias de los dos países el alcance las características concretas que debe tener la planta de fabricación en el caso de que se procesen varias especies. Entre tanto, sólo es posible en la práctica la certificación -para la exportación a la india- de productos procedentes de plantas donde se procese exclusivamente carne de porcino.

3. Discriminación impositiva en vinos

En la India el comercio interior de vinos y bebidas alcohólicas es competencia de los estados, que tienen también la facultad de establecer impuestos sobre la producción y venta en principio con fines recaudatorios y de salud. Las revisiones de la política y de los tipos aplicados son frecuentes, respondiendo sin duda, entre otras cosas, a la necesidad de competir con las políticas de los estados vecinos.

Los avances en regulación en los distintos estados pueden consultarse en el siguiente enlace: <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?ver=2008/0296>.

4. Precios mínimos de entrada

Las losetas de piedra natural, en particular, las de mármol y las de piedra artificial, están sujetas a un precio mínimo de entrada de 325 dólares USA por tonelada métrica (mármol), 60 dólares USA por metro cuadrado (losetas de mármol), 80 dólares USA por metro cuadrado (losetas de granito) y 50 dólares USA (ladrillos de cemento). Adicionalmente, el granito y el mármol en bruto están sometidos a licencias de importación.

5. Requisitos a la importación de semen de bovino

Los requisitos para semen de bovino se publicaron en 2007 y van mucho más allá de los recomendados por la Organización Internacional de Epizootias, por lo que es necesario lograr su revisión. Se trata de un dossier que desde 2013, están moviendo activamente la Comisión y los estados miembros de la UE, con la participación de la asociación europea del sector (EXPLA). Se han producido bastantes avances, pero hay algunos temas en los que sigue sin haber acuerdo, destacando la exigencia india de nacimiento y cría del animal en el país de origen del semen.

Se está pendiente de que la parte india acepte la invitación a visitar la UE para comprobar los sistemas de control y de trazabilidad en uso, con la posibilidad de que se incluya en la gira alguno de los centros de inseminación homologados españoles. Adicionalmente, los potenciales exportadores se han quejado de la falta de formación técnica de los compradores de las cooperativas lecheras.

[1] Toda la información relativa a este apartado ha sido extraída de la página de barreras comerciales: [1] <http://www.barrerascomerciales.es>

Estándares.

El Bureau of Indian Standards (BIS) operativo desde abril 1987 es el responsable de la formulación y la aplicación de estándares para 14 sectores (producción e ingeniería general; químicos; electrónica y tecnología de la información; estándares electrotécnicos; alimentación y agricultura; ingeniería mecánica; ingeniería civil; gestión y sistemas; equipo médico y planificación hospitalaria; petróleo, carbón y productos relacionados con los mismos; ingeniería de transporte; ingeniería metalúrgica; textiles y recursos acuáticos. www.bis.org.in). El BIS es el punto de información sobre temas OMC de Barreras Técnicas al Comercio (TBT), mientras que el Ministerio de Comercio e Industria es la autoridad designada para la administración del acuerdo TBT de la OMC.

Además de los estándares desarrollados por el BIS, existen estándares específicos para la industria automovilística, contaminación, alimentación, productos farmacéuticos, cosméticos, energía atómica y aviación civil.

Certificación de productos.

El BIS elabora certificaciones de productos (ISI – Bureau of Indian Standards Mark) 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.

Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Los estándares sanitarios y fitosanitarios (SPS) son establecidos y aplicados a través de varias leyes y agencias.

Ley	Materia	Agencia
Prevention of Food Adulteration Act, 1954	Seguridad alimenticia y calidad	Ministry of Agriculture, Ministry of Health, Ministry of Food Processing
Fruit Products Order, 1955	Calidad de productos frutícolas procesados	Ministry of Food Processing
Meat Products Order, 1973	Calidad de productos cárnicos procesados	Ministry of Food Processing (hasta 2004 el Department of Agriculture and Cooperation, Ministry of Agriculture)
Milk and Milk products order, 1973 (enmienda de 1992)	Calidad de productos lácteos	Department of Animal Husbandry, Dairying and Fishing, Ministry of Agriculture
Essential Commodities Act, 1955	Protección de los consumidores.	State Government Agencies
Livestock Importation Act, 1898 (enmienda de 2001)	Procedimientos para importación de animales vivos	Department of Animal Husbandry, Dairying and Fishing, Ministry of Agriculture
Destructive Insects and Pest Act, 1914 (dentro del cual se encuentra el Plant Quarantine (Regulation of Import into India) Order 2003)	Procedimientos para importación de plantas y productos de las mismas	Directorate of Plant Protection, Quarantine and Storage, Department of Agriculture and Cooperation, Ministry of Agricultura.
Export (Quality Control and Inspection) Act, 1963	Regulación del control de calidad de las exportaciones	Export inspection Council, Ministry of comerse and Industry
Drugs and Cosmetics Act, 1940	Regulación de las importaciones, producción y venta de productos farmacéuticos	Ministry of Health

Los puntos de información bajo el Acuerdo SPS de la OMC son: Ministry of Health and Family Welfare (para temas relacionados con la salud humana), el Department of Animal Husbandry, Dairy and Fisheries (para salud animal) y el Agriculture and Cooperation (para calidad de las plantas), estos dos últimos del Ministry of Agriculture.

Las importaciones de productos agrícolas primarios requieren de un permiso fitosanitario, emitido por el Department of Agriculture and Cooperation.

Las importaciones de plantas o de sus productos (con la excepción de aquellas enumeradas bajo Lista VII del Plant Quarantine (Regulation of Imports into India) Order 2003 <http://www.plantquarantineindia.org/>) requieren de un permiso bajo esta Order, que se emite únicamente tras un análisis de control de plagas, por parte del Department of Agriculture and Cooperation. Esta institución está asistida por varios institutos de investigación, como el Council of Agricultural Research (ICAR). Se debe solicitar el permiso 7 días antes de la importación, y se

emite en dos días, con una validez de 6 meses, permitiendo varios envíos. Cada envío debe estar acompañado de un certificado fitosanitario emitido por las autoridades competentes del país de origen.

La importación de ganado y productos cárnicos están regulados, respectivamente, bajo la Livestock Importation Act, 1898 (enmienda de 2001) y la Meat Products Order, 1973 y requieren de un permiso emitido por el Department of Animal Husbandry, Ministry of Agricultura. El permiso de importación de ganado tiene una validez de 6 meses y puede utilizarse para varios envíos.

El Drug and Cosmetics Act, y sus normas, regula la calidad y la seguridad de los productos farmacéuticos y cosméticos y es administrada por el Central Drug Standard Control Organization (CDSCO) en el Ministry of Health and Family Welfare. Los fabricantes extranjeros y los productos a importar deben estar registrados bajo las Drugs and Cosmetics Rules, 1945. Todos los importadores y fabricantes requieren de licencia de importación emitido por el CDSCO, que tarda unas 2-3 semanas en emitirse, y tiene una validez de 3 años.

Etiquetado.

La normativa aplicable es la Food Safety and Standards (Packaging and Labeling) Regulation, de 2011 ([http://www.fssai.gov.in/Portals/0/Pdf/Food%20Safety%20and%20standards%20\(Packaging%20and%20Labeling\)Regulation%202011.pdf](http://www.fssai.gov.in/Portals/0/Pdf/Food%20Safety%20and%20standards%20(Packaging%20and%20Labeling)Regulation%202011.pdf)).

Todas las etiquetas de productos alimenticios deben contener: nombre, marca o descripción del alimento contenido en el paquete; ingredientes, en orden descendiente de acuerdo a su composición por peso o volumen; nombre y dirección del fabricante o importador; peso neto o medida del volumen del contenido; mes y año de fabricación; fecha de caducidad, la cual, para productos que contengan aspartamo no debe superar los 3 años desde la fecha de empaquetado; fecha de caducidad; logo de producto vegetariano/no vegetariano; número de licencia y logo de la FSSAI.

Además, para los productos que contienen sabores artificiales, no se deberán usar los nombres químicos. Para los productos que contengan sabores naturales, se debe mencionar el nombre común. Para los productos que contengan gelatinas de origen animal, éste debe mencionarse. Otros requisitos específicos se aplican para leches infantiles, alimentación infantil, agua mineral embotellada y productos lácteos; tabaco etc.

No se permiten etiquetas adhesivas excepto para la siguiente información: nombre y dirección del importador; logo veg/non veg; n° licencia y logo de la FSSAI. El resto de la información debe venir impresa en la etiqueta de origen.

3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR

La política sobre el control de cambios se ha visto liberalizada durante los últimos veinte 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 el 20 de 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 “**Foreign Exchange Management Act, 1999**” (FEMA) en junio de 2000, 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 (RBI)** 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.

Personas indias

Cuenta en moneda extranjera

Los residentes indios no tienen límites a la cantidad de divisas que pueden mantener en sus cuentas en moneda extranjera. Necesitan la aprobación del Banco Central (RBI) para abrir y mantener una cuenta en moneda extranjera tanto en India como en el extranjero. A las Joint Ventures y a las Wholly Owned Subsidiary, por ser consideradas entidades indias, se les aplicarán las normas de empresas indias y por lo tanto, no tendrán límites para mantener cuentas en India.

Empleados extranjeros

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". 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.

En el caso de los empleados extranjeros y de entidades no incorporadas (oficinas de representación y sucursales de empresas extranjeras), se necesita la aprobación del RBI 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 repatriar pagando los impuestos correspondientes sobre estos beneficios.

Cuenta en moneda extranjera

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 (RBI) para abrir y mantener una cuenta en moneda extranjera en India. 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 para el mantenimiento de su familia cercana, se les permite mandar al extranjero el 100% de su salario neto pero siempre después de haber pagado los impuestos y la contribución a la seguridad social (provident fund) etc. Por último, según las normas de FEMA, tanto las EOUs (Export Oriented Units) como las empresas instaladas en las SEZs, pueden abonar a su Exchange Earner's Foreign Currency Account (EEFC)[1], todos sus ingresos en moneda extranjera

Entrada y repatriación de capitales

El capital extranjero debe entrar en el país a través de los canales bancarios normales, y deberán obtener, cuando sea necesario, los permisos correspondientes del RBI.

Las diferentes posibilidades para las que entidades indias pueden enviar fondos a entidades extranjeras, son las siguientes:

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 Reserve Bank of India (RBI), en el caso de la ruta automática (sin necesidad de permisos por parte del Gobierno de India), permite el pago de royalties, pagos totales (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 (obsérvense los porcentajes previstos en los Convenios para evitar la doble imposición internacional).

Anteriormente, existían una serie de límites que quedaron eliminados tras la liberalización anunciada en la Press Note 8 (2009) con fecha del 16 de Diciembre de 2009. Las transacciones quedan sujetas al Foreign Exchange Management Rules (reglas de gestión de divisas), 2000 (para Transacciones por Cuenta Corriente).

Para todas las actividades que no estén cubiertas bajo la ruta automática, es necesario obtener la aprobación de la Junta de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPB).

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

Dividendos

La filial India puede pagar a la empresa matriz dividendos derivados de los beneficios generados. Los beneficios estarán sujetos a la 'Corporate Tax' más un impuesto especial (education cess). Además, los dividendos estarían sujetos al pago de la "Distribution Dividend Tax". Su transferencia no requiere la aprobación previa del RBI, bajo el cumplimiento de determinadas condiciones.

En los presupuestos del año fiscal 2015-16, los dividendos recibidos por una empresa india de una empresa extranjera de la que se posea el 26% o más del capital estarán sujetos a un impuesto, del 15%, al que se debe sumar un recargo del 12% (incrementado desde el 10% el 1 de abril de 2015) y el education cess del 3%.

Por otro lado, con el objetivo de eliminar el efecto cascada que produce este impuesto en grupos empresariales con estructura corporativa multinivel, se ha introducido una modificación. Hasta 2012, sólo el pago del DDT del dividendo distribuido por filiales de primer nivel podía ser empleado por la sociedad matriz para reducir la cantidad a pagar en concepto de DDT. A partir de julio de 2012, son deducibles para la matriz las cantidades en concepto de DDT pagadas por filiales de cualquier nivel.

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 los 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 al Foreign Exchange Management Rules (reglas de gestión de divisas). Desde el 2 de abril de 2015, se ha reducido la retención aplicable a estos pagos desde un 25%, a un 10% (mas recargos). Concretamente, los porcentajes de retención efectiva son: 10,3% (cuando el total es menor o igual a 10 millones de INR), 10,506% (entre 10 millones y 100 millones de INR) y 10,815% (más de 100 millones de INR). En el caso de empresas españolas, debe observarse siempre lo dispuesto en el tratado para evitar la doble imposición internacional.

Créditos en moneda extranjera

Debido a las difíciles condiciones de financiación por parte de los bancos nacionales, ya que han tenido fuertes restricciones para 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 (Borrowing External Credit). Este instrumento sirve para facilitar el acceso a crédito por parte de las empresas indias así como a las empresas del sector público. Este instrumento engloba préstamos comerciales, créditos por parte de organismos multilaterales, etc.

No obstante, los PCEs no podrán usarse para la inversión en mercados de capitales o para la especulación en el Mercado inmobiliario. El organismo regulatorio de la normativa referente a los PCEs es el departamento de asuntos económicos (DEA), dependiente del ministerio de finanzas, junto con el Banco Central Indio (RBI).

Como incentivos a la atracción de préstamos, y en vistas a la disminución de las entradas de IED, desde el 4 de septiembre de 2013 la normativa regulatoria de este tipo de préstamos se ha relajado bastante.

Las condiciones anteriores a esta fecha especificaban que el préstamo concedido debía utilizarse, en un 75% para nuevos proyectos. Con la nueva normativa las empresas prestatarias pueden obtener estos préstamos para financiar propósitos corporativos generales, específicamente prohibidos hasta esta fecha. A pesar de esto, aun existen ciertas condiciones que han de cumplirse para que pueda ser de aplicación este tipo de préstamos.

Marco regulatorio de los PCEs

Los PCEs se han perfilado como instrumento clave de cara a la obtención de financiación por parte de empresas indias. De manera general, la normativa establece que los PCEs tienen que tener una madurez mínima de tres años y pueden ser concedidos a través de dos rutas (https://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewMasCircularDetails.aspx?id=9840):

- Automática:

Bajo esta ruta, un banco comercial indio puede avalar un PCE si se cumplen los requisitos de intereses y periodo de vencimiento. Cumplidas estas exigencias, el número de registro del préstamo será comunicado en pocas semanas.

- Aprobación:

Bajo esta ruta, la empresa india deberá solicitar permiso al RBI para poder avalar el préstamo concedido, especialmente si se exceden ciertas condiciones básicas. El RBI revisa las condiciones propuestas y emite su respuesta en relación al préstamo en los meses posteriores a la solicitud.

El límite para los PCEs está estrictamente estipulado tanto bajo la ruta automática como bajo la ruta de aprobación. Hasta ahora, estaba especialmente prohibido para los 'propósitos corporativos generales', 'capital circulante' y para 'la devolución de préstamos preexistentes en rupias'. Con las reformas a la normativa se amplía el propósito de estos préstamos y permite a las empresas indias obtener préstamos bajo la ruta automática para la financiación de 'propósitos corporativos generales'.

Sin embargo, existe cierta ambigüedad con respecto al alcance de la nueva legislación. La

Circular no distingue entre "fines corporativos generales" y "capital circulante", por lo tanto deja abierto si los PCEs pueden ser utilizados para financiar "capital circulante" y "la devolución de préstamos preexistentes en rupias" o si para tales usos esta todavía prohibida.

Las cantidades y períodos de vencimiento permitidos para los ECB pueden ser:

- Hasta 20 millones de dólares (USD) o equivalente en divisas con un período medio de vencimiento de 3 años.
- Entre 20 y 750 millones de dólares (USD) o equivalente en divisas con un período medio de vencimiento de 5 años.
- Por norma general, el ECB máximo que puede recaudar una empresa durante el año fiscal es 750 millones de dólares (USD). Existen excepciones, especialmente en el sector servicios (hoteles, hospitales, software) con un tope de 200 millones de dólares (USD).
- Las ONG pueden recaudar un máximo de 10 millones de dólares (USD) en ECB para operaciones de micro financiación.
- Limitaciones sectoriales: para proyectos greenfield, de infraestructuras y sector telecomunicaciones, solo se permite que un 50% del total sea financiado vía ECB.

Estos límites especificados pertenecen a la ruta automática. Bajo la ruta de aprobación se encuentran los casos descritos en el apartado de prestatarios bajo ruta de aprobación y los casos bajo ruta automática en los que se superen los límites establecidos (por ejemplo ECB superior a 750 millones dólares (USD) o 200 millones de dólares (USD) en sector servicios).

La regulación actualizada con todos los detalles y limitaciones sobre los External Commercial Borrowings puede consultarse en las "Master Circular" que publica el Banco Central (RBI). La última de ellas, correspondiente a julio de 2015 puede consultarse en el siguiente enlace web:

<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/33MCAD6BE480AFA4D6EA8C41C3475AFB3C1>.

Prestamistas y prestatarios:

Pueden prestar:

- Las fuentes internacionalmente reconocidas como bancos internacionales, mercados internacionales de capital o instituciones de crédito multilaterales como la Corporación Financiera Internacional, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Mundial etc.
- Agencias de crédito a la exportación.
- Colaboradores e inversores extranjeros que posean, al menos, un 25% del capital de la empresa india.

Pueden pedir un préstamo:

Bajo la ruta automática:

- Las empresas registradas bajo el Companies Act, 1956 y las Infrastructure Finance Companies (IFCs), excepto los intermediarios financieros (bancos, instituciones financieras, entidades hipotecarias e instituciones financieras no bancarias). La circular del RBI hace referencia expresa a todas las compañías que pueden acceder a este modelo de financiación.
- Las unidades de las SEZ, siempre y cuando no lo transfieran a otras empresas dentro de su área tarifaria.
- Normalmente las fundaciones (y todas aquellas instituciones que no sean compañías registradas), no pueden solicitar ECBs. Sin embargo, las ONGs involucradas en Micro Financiación pueden solicitar hasta 10 millones de dólares bajo la ruta automática.
- Instituciones microfinancieras salvo que sean bancos cooperativos o instituciones microfinancieras no bancarias.
- NBFCs-IFCs dedicados al sector infraestructuras también pueden solicitar ECB.
- Small Industries Development Bank of India (SIDBI) puede acceder a este tipo de financiación para después transmitirla a MSMEs.

Bajo la ruta de aprobación:

- Empresas del sector financiero no bancario (NBFCs, Non Banking Financial Companies), que trabajan financiando el sector de las infraestructuras. Quedan categorizadas como IFCs (Infrastructure Finance Companies), y pueden financiar en las condiciones previstas en la circular.
- Prestatarias del EXIM Bank
- NBFCs-IFCs y AFCs, para ECB que superen el 75% de sus fondos propios y siempre que sean proyectos de infraestructuras.
- SPVs
- Sociedades cooperativas del sector manufacturas siempre que se observen las condiciones previstas por el RBI (solventía financiera y cuentas auditadas)
- Desarrolladores de SEZ siempre que el ECB tenga como fin el desarrollo de infraestructuras.
- Desarrolladores de NMIZs (National Manufacturing Investment Zones) para infraestructuras.
- Todos los prestatarios autorizados a solicitar ECB bajo ruta automática cuando el préstamo sea superior a 750 millones de USD o 200 millones de USD en función de las condiciones de la prestataria
- Small Industries Development Bank of India (SIDBI) en caso de que el préstamo que posteriormente realice a MSMEs supere los 500 millones de USD.
- Holdings y Core Investment Companies (CICs).
- Todos los casos no previstos por la ruta automática.

3.5 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.

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. En parte por este hecho y en parte por el afán proteccionista de este país, el régimen de contratación ha sido siempre bastante opaco. En 2015, las licitaciones públicas suponen un 30% del PIB indio. Departamentos clave para la economía india (defensa, ferrocarriles, energías y telecomunicaciones) dedican el 50% de sus presupuestos a licitaciones públicas.

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:

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

- 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.

- 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.

- 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.

- Las disputas suelen resolverse por el órgano responsable de la propia adjudicación, en lugar de por una autoridad independiente.

- 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.

- 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.

Respecto a los contratos en temas de defensa, en junio 2005 se introdujo la "Offset Policy for Defence Procurement". En ella se establece que todos los contratos superiores a 3.000 millones de rupias indias deben tener un componente de compensación (offset) de, al menos, el 30% del valor del contrato. Esto se aplica a los contratos de compra y los de compra seguida de transferencia de tecnología. El componente de compensación se debe liquidar por parte de la empresa extranjera junto con el contrato y mediante alguno de los siguientes mecanismos:

1. Compra directa de productos, componentes o servicios a la industria india.
2. Inversión directa extranjera en la industria de defensa india para infraestructura industrial de servicios, desarrollo de "joint ventures" y co-producción de productos de defensa.
3. Inversión directa extranjera en organizaciones indias que lleven a cabo actividades de I+D en defensa, según certificación de la "Offset Facilitation Agency" (DOFA).

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 agosto de 2015, las negociaciones del Acuerdo, sin embargo, se encuentran paralizadas aunque parece existir interés en su reanudación por ambas partes.

4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

4.1 MARCO LEGAL

Principales fuentes consultadas: <http://www.divest.nic.in/>, <http://dipp.nic.in/>, <http://www.dot.gov.in/>, <http://www.mca.gov.in/>, <http://www.ibef.org/h> y <http://www.entryindia.com/>

Durante los últimos años, el régimen de inversiones se ha ido liberalizando. Actualmente se permite la inversión en muchos sectores y las restricciones a la entrada de flujos se han ido

flexibilizando. No obstante, existen aún sectores en los que la participación extranjera está prohibida y otros que mantienen restricciones en el porcentaje de capital extranjero admitido por lo que queda camino para que la IED esté totalmente liberalizada en la India.

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

Recientemente, el Gobierno de la India ha modificado la política de IED: previsto 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 relación con la Sector de desarrollo de la **construcción**, en 2015-16 se han simplificado de las normas de restricción de área, la reducción de la capitalización mínima y facilidad a la hora de salir de un proyecto. Además, con el fin de dar un impulso a la vivienda de bajo coste, se ha especificado que las condiciones de restricción de área y capitalización mínima no se aplicarán a los casos que cometen el 30% del costo del proyecto.

El Gobierno de la India ha relajado recientemente la política de inversión extranjera directa en 15 sectores, tales como el aumento del límite de inversión extranjera para algunos de ellos, facilitar las condiciones de inversión y aprobando para otros tantos la ruta automática para su aprobación. Los sectores que se más beneficiados han sido **defensa, sector inmobiliario, banca privada, aviación civil, minoristas de marca única y radiodifusión de noticias**. Por un lado, las nuevas normas facilitan la inversión en el sector de la construcción, mientras que el límite de inversión extranjera en defensa y en las aerolíneas se aumentó hasta un 49% a través de ruta automática. A los bancos, por otro lado, se les permitió inversión extranjera hasta un 74%, lo que significa que la inversión FII en la banca privada se eleva también a este límite.

Asimismo, el Gobierno de la India recientemente relajó las regulaciones de políticas de IED a los indios no residentes. En virtud de esto, las inversiones no repatriables realizadas por personas de origen indio, ciudadanos indios en el extranjero e indios no residentes serán tratadas como nacionales y no estarán sujetas a límites de IED.

El gobierno también ha aumentado el límite de IED en el sector de los **seguros** del 26% al 49% a través de una notificación emitida por el Departamento de promoción y política industrial (DIPP). Además, el Comité de Asuntos Económicos (CCEA) ha elevado el umbral de IED que requiere una aprobación a 3.000 millones de rupias (469 millones USD) de 1.200 millones de rupias (187 millones USD). Se espera que estas decisiones aceleren el proceso de aprobación y traigan una mayor afluencia de inversión extranjera.

El Comité de Asuntos Económicos aprobó una propuesta que permite que el 100% de IED en **infraestructuras ferroviarias** (excepto operaciones). Aunque la iniciativa no permite que las empresas extranjeras que explotar el sector, se les permite invertir en áreas tales como la creación de la red y el suministro de trenes para trenes de alta velocidad entre otros.

En otro orden de cosas, India va a conceder un trato de nación más favorecida (NMF) a 15 países que actualmente están debatiendo sobre el Partenariado Económico Comprehensivo Regional (abreviado PEER), lo que supondría una importante facilidad a la hora de invertir.

De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), World Investment Report 2015, la India adquirió novena ranura en los 10 países atracción de IED más alto en 2014, en comparación con el puesto 15 del año pasado. El informe también menciona que las entradas de IED en la India son propensos a exhibir una tendencia al alza en 2015 a causa de la recuperación económica. India también saltó 16 muescas a 55 entre 140 países en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, que clasifica a los países sobre la base de parámetros tales como instituciones, entorno macroeconómico, la educación, el tamaño del mercado y la infraestructura, entre otros.

India requerirá alrededor de 1.000 millones USD en el Plan de Cinco Años 12 (2012-17), para financiar el crecimiento de infraestructuras que abarque sectores como carreteras, puertos y vías respiratorias. Para ello sería necesario el apoyo de los flujos de IED. Durante 2014, la inversión extranjera fue presenciada en sectores tales como los servicios, telecomunicaciones, software y hardware, el desarrollo de la construcción, la energía, el comercio, y el automóvil, entre otros.

Limited Liability Partnership (LLP).

Desde el 1 de abril de 2009, la IED en aquellos sectores donde ésta es permitida en un 100% por la ruta automática de aprobación, puede llevarse a cabo mediante la creación de una Limited Liability Partnership. Las LLP en India están gobernadas por la Limited Liability Partnership Act de 2008. No obstante, esta ley relativa a esta forma jurídica se ha visto modificada en varias ocasiones, que se puede consultar a través de la página del ministerio de asuntos exteriores.

Esta forma societaria combina la flexibilidad de los acuerdos de colaboración (partnership) y las ventajas de status legal y responsabilidad limitada de apostar por la creación de una compañía en la India. Gracias a la flexibilidad en su estructura y su operación, esta nueva forma jurídica será muy útil para pequeñas y medianas empresas en general, y para las empresas del sector servicios en particular. Las principales características de estas sociedades son las siguientes:

La responsabilidad de los socios es limitada a su contribución en la LLP. No se responde con bienes personales, excepto en el caso de fraude.

- Las LLP son una entidad con separación legal de sus fundadores, puede poseer activos a su nombre.
- Al contrario que los accionistas de una empresa, sus socios tienen el derecho de dirigir el negocio directamente
- Un socio no es responsable de la mala conducta o negligencia de otro socio
- Como mínimo se requieren dos socios
- Debe existir una intención de lucro
- Hay derechos de sucesión
- Los derechos y obligaciones de los socios en una LLP, serán gobernados por el acuerdo entre éstos, y tienen la flexibilidad de modificar los acuerdos a su gusto. Los derechos y obligaciones de los socios deben estar establecidos según la ley.
- Las LLP tienen la obligación de mantener cuentas anuales. Sin embargo, solo se requiere auditoria de éstas si la contribución excede los 2,5 millones de rupias (44.650 euros) o si los ingresos por ventas anuales superan los 4 millones de rupias (71.430 euros)

En definitiva, una LLP es ventajosa porque tiene menores costes de fundación, menos requisitos legales, es fácil de dirigir y de disolver y los socios no son responsables de los actos del resto de socios.

Por el contrario, la desventaja es que una LLP no puede cotizar en bolsa y, por lo tanto, no puede obtener financiación por esa vía. Para incorporar una LLP habrá que acudir al Registrar of Companies (ROC).

Fusiones y adquisiciones

El nuevo régimen de adquisiciones y fusiones de empresas en India entró en vigor el 1 de junio de 2011. Para ayudar en la comprensión de esta normativa, en ocasiones muy opaca, la CCI (Competition Commission of India), ha publicado una enmienda, efectiva desde el 1 de julio de 2015, donde se revisa toda la regulación con el fin de facilitar y acelerar estos procesos (<http://pib.nic.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=122964>).

En el siguiente enlace web, se resumen las novedades introducidas con esta enmienda: <http://www.mondaq.com/india/x/412718/Antitrust+Competition/Competition+Commission>.

Bajo este nuevo régimen todas las adquisiciones, fusiones o formaciones de joint ventures entre empresas que superen determinados umbrales deberán ser informadas previamente a Comisión de Competencia India (CCI). Queda paralizado el cierre de la operación hasta que reciba la aprobación y autorización final por parte de dicho organismo.

Los umbrales anteriormente citados son los que se describen en la siguiente tabla:

Entidad	Umbrales	Equivalencia en euros (aprox.)
 Grupo al que las partes pertenecerán tras la operación	1. Facturación en India mayor a 180.000 millones de rupias	1. 2.150 millones de euros
	2. Activos en India mayores a 60.000 millones de rupias	
	3. Facturación mundial mayor a 9.000 millones de dólares incluyendo más de 22,5 billones de rupias en India	2. 730 millones de euros
	4. Activos mundiales valorados en más de 3.000 millones de dólares incluyendo más de 7,5 billones de rupias en india	
		3. 6.800 millones de euros incluyendo 275 millones en India.
		4. 2.300 millones de euros incluyendo 90 millones en India.
Empresa adquirente o empresa adquirida o la combinación de ambas	1. Facturación en India superior a 45.000 millones de rupias.	1. 550 millones de euros
	2. Activos en India por valor de 15.000 millones de rupias.	
	3. Facturación mundial de 2.250 millones de dólares incluyendo al menos 22,5 billones de rupias en India	2. 175 millones de euros
	4. Activos mundiales valorados en más de 750 millones de dólares incluyendo al menos 7.500 millones de rupias en India.	
		3. 1.730 millones de euros incluyendo al menos 275 millones en India.
		4. 575 millones de euros incluyendo 90 millones en India.

Este procedimiento de autorización por parte de la CCI no será necesario cuando se cumplan con alguno de los siguientes mínimos:

- Facturación mundial inferior a 40 millones de euros.
- Activos mundiales valorados en menos de 120 millones de euros.
- Joint Ventures y Acuerdos de Cooperación Tecnológica.
- El 1 de abril del 2011, el gobierno anunció un cambio en la política de IED que simplificaría las normas relativas a joint ventures y acuerdos de cooperación tecnológica o intercambio de tecnología (technical tie-ups) para todos los sectores. En concreto, se elimina la exigencia de que el partícipe extranjero obtenga la no objeción de la contraparte india (No Objection Certificate) antes de entrar en negociaciones con otro potencial socio local, lo que les facilitaría entrar en múltiples acuerdos en el mismo sector.

Los sectores farmacéutico, sanitario y manufacturero son los más beneficiados por la medida.

Por otro lado, la Corporate Tax Act (ley de sociedades anónimas) de 2013, afecta también a la política relativa a fusiones y adquisiciones, ya que amplía las posibilidades de fusión/adquisición que existían hasta el momento. Entre otras cosas, permite la fusión de compañías indias con empresas extranjeras, facilita la fusión de pequeñas compañías, sin necesidad de la aprobación

expresa del tribunal superior o del tribunal nacional de empresas (NCLT).

Zonas Económicas Especiales (SEZ)

Las principales novedades relativas a las SEZ están orientadas a reducir el tiempo que se tarda en desarrollar, gracias a la simplificación de los procedimientos de aprobación, estos enclaves libres de impuestos. Los empresarios pueden ahora conseguir que un espacio sea clasificado como SEZ en la primera etapa del procedimiento, mediante la entrega de documentos que prueben la propiedad de la tierra en dicha primera etapa.

Otras reformas han sido incorporadas como respuesta a las demandas de los exportadores que operan en estos enclaves para la exportación libre de impuestos. Estas incluyen permitir el reembolso de aduanas a través de la Duty Drawback Scheme a los suministradores fuera de las SEZ, incluso si el pago se hace en rupias. El Duty Drawback permite a los exportadores reclamar las tasas pagadas al importar bienes, así como cualquier otra tasa local. Los beneficios impositivos que disfrutaban estas unidades han sido extendidos ahora a aquellos agentes subcontratados que están implicados en el desarrollo de una SEZ. Además, se permite proporcionar alojamiento al personal y los trabajadores dentro de los enclaves libres de impuestos.

Por otro lado, el gobierno ha decidido no aplicar el límite de 5.000 hectáreas para SEZ si dos o más de esas zonas se fusionan, allanando el camino para la creación de grandes enclaves orientados a la exportación en el país. Los constructores pueden establecer desde 2013, dos o más zonas contiguas que respeten los límites individuales y más tarde fusionarlas en una más grande. El gobierno también ha aclarado la definición de "tierra no utilizada", lo que facilita el uso de la misma para nuevos proyectos. Se describen estas áreas como aptas para el establecimiento de una zona especial porque no hay puertos funcionales, unidades de producción, actividades industriales o estructuras en las que se realice alguna actividad comercial o económica. El siguiente cuadro recoge los cambios más significativos hechos a esta normativa:

Enmiendas a los requisitos mínimos para la creación de SEZs en las distintas restricciones sectoriales

Tipo de SEZ	Requisitos mínimos de suelo para las SEZs		
	Revisión de 2013	Normativa previa	Zona urbanizada
SEZ multisectoriales	500	1.000	50%
SEZ sector específico	50	100	50%
IT/ITES/ energía no convencional/ sector de piedras preciosas y joyería	Sin mínimo requerido	10	Requisitos en cuanto al área de procesado variables*
Electronica hardware y software (incluyendo ITeS)	10	10	Requisitos en cuanto al área de procesado variables
Sector agroalimentario, procesado	10		

Fuente: PwC, India SEZs 2013.

Venta de participaciones en empresas públicas

El llamado Programa de Desinversiones fue aprobado en 2010, poco después de que el Partido del Congreso ganase las elecciones de abril de 2009. El Programa planteaba una venta limitada de participaciones en empresas públicas por medio de la colocación en bolsa del 10% de su capital, de aquellas empresas que generen beneficios, con el objetivo prioritario de recaudar fondos y aliviar la situación fiscal.

Hasta ahora ha destacado la venta de participaciones en las siguientes empresas: NHPC y SJVN

(generación hidroeléctrica), NTPC (generación térmica), Oil India (petróleo y gas) NMDC (minería), Coal India (carbón) y Power Grid Corporation (transmisión eléctrica). En diciembre de 2014, se produjo la venta de un 5% de la Steel Authority of India Ltd (SAIL) y en enero de 2015 se puso a la venta un 10% de Coal India (CIL). A Abril de 2015, el Gobierno planea desinvertir en Hindustan Aeronautics Ltd., Oil and Natural Gas Corporation Ltd (ONGC), NHPC, Power Finance Corporation y Rural Electrification Corporation.

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. No podrá existir tampoco la compra conjunta por un residente nacional y una persona extranjera.

Se pueden consultar las preguntas frecuentes sobre este aspecto a través del siguiente enlace: https://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewMasCirculardetails.aspx?id=9004.

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 solamente podrán realizar operaciones de leasing por periodos inferiores a cinco años y requieren siempre de aprobación del RBI para realizar operaciones que involucren activos inmobiliarios - <https://www.rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?Id=9582&Mode=0> - enmienda de febrero de 2015).

Por otro lado, una empresa extranjera que haya establecido una sucursal o cualquier otra forma de negocio en India, de acuerdo con la FERA/FEMA, 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.

4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS

Ver "Regulación de cobros y pagos al exterior".

4.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

Incentivos Fiscales y Sectoriales

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

Desarrollo de Infraestructuras

Los incentivos fiscales disponibles para aquellos que desarrollen diferentes proyectos de

infraestructuras serán las siguientes:

- Deducción del 100% de los beneficios empresariales^[1] obtenidos durante 10 años como consecuencia de:
- Operaciones de desarrollo, gestión o mantenimiento de puertos, aeropuertos, carreteras, autopistas, puentes, sistemas ferroviarios, canales, puertos terrestres, proyectos de suministro de agua, sistemas de tratamiento de agua, sistema de riego, saneamiento y tratamiento de aguas residuales y proyectos para el tratamiento de residuos sólidos.
- Proyectos de generación y transmisión de energía que se hayan emprendido antes del 31 de Marzo de 2017.
- Instalación y explotación de redes de distribución de gas natural
- Desarrollo, mantenimiento y gestión de parques industriales y SEZs.

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

Hidrocarburos

Deducción del 100% de los beneficios empresariales obtenidos durante diez años como consecuencia de:

- Empresa propiedad del sector público o cualquier otra empresa en la que el sector público mantenga el 49% de los derechos de voto.
- Empresas nuevas de refinería que hayan comenzado antes del 31 de marzo de 2012.

Hospitales:

Deducción del 100% de los beneficios empresariales obtenidos de la operación y mantenimiento de hospitales durante cinco años como consecuencia de:

- Hospital construido que ha empezado a funcionar entre el 1 de abril de 2008 y el 31 de marzo de 2013
- Hospitales con al menos 100 camas para pacientes

Incentivos a la inversión en I+D:

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

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

- La unidad para I+D deberá estar localizada en una unidad independiente
- Esta unidad deberá disponer de mano de obra propia.
- Los gastos deducidos como concepto de I+D no podrán ser deducidos dentro de otras provisiones del código fiscal.

- El propósito de la I+D no podrá estar enfocado exclusivamente a la investigación de mercado, promoción de ventas, control de calidad, pruebas, producción comercial, cambio en el estilo, estadísticas ruinarías o actividades similares.
- La empresa deberá tener una contabilidad separada para el área dedicada a I+D que deberá ser auditada anualmente y presentada ante la DSIR antes del 31 de Octubre.

Existen además incentivos fiscales para los siguientes sectores específicos. Deducción del 100% de los beneficios empresariales de:

- Desarrollo de puertos, aeropuertos, carreteras, autopistas, puentes, etc. Y sus operaciones de mantenimiento. Sección 80-IA
- Generación, distribución y transmisión de energía. Sección 80-IA
- Desarrollo, operación y mantenimiento de Parques Industriales o SEZs
- Operaciones de construcción y mantenimiento de hospitales localizados en áreas no excluidas. Sección 80-IB
- Operaciones integradas de almacenamiento, recogida y transporte de grano. Sección 80-IB
- Operaciones derivadas de la producción comercial y del refinado de aceite mineral. Sección 80-IB
- Operaciones derivadas de la exportación de artesanía con madera. Sección 10BA
- Deducción del 100% de durante 5 años de los beneficios generados por empresas dedicadas de procesar, recolectar y tratar desechos biodegradables[2] para su posterior transformación en energía produciendo biofertilizantes, biopesticidas, biocombustibles u otros agentes biológicos.
- Deducción de hasta el 15% de los beneficios empresariales por inversiones en plantas y maquinarias adquiridas entre el 1 de abril de 2013 y el 31 de marzo de 2015, si el total de la inversión supera el millón de rupias.
- Deducción del 150% del gasto incurrido en extensiones agrícolas notificados previamente.
- Deducciones para el gasto en capital (otro que el empleado en la compra de tierras o instrumentos financieros) por una empresa concreta, incluyendo el gasto para instalar y poner en funcionamiento almacenes con refrigeración, instalaciones para la cadena del frío para productos agrícolas; instalación y operación de gas natural, tuberías de crudo o petróleo para distribución, incluyendo almacenaje que forme parte de estos proyectos.
- Deducción de hasta los 15% en plantas y maquinaria adquiridas entre el 1 de abril del 2013 y el 31 de marzo de 2015, si el total de la inversión supera 1 millón de rupias.

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”).

A continuación se recoge una lista de incentivos ofrecidos por los estados del noreste del país

Uttaranchal e Himachal Pradesh: Existe una deducción del 100% de los beneficios derivados de la realización de actividades en ciertas áreas geográficas especificadas así como en sectores considerados estratégicos en la región de los estados de Uttaranchal y Himachal Pradesh por un periodo de 5 años y un 25% para los siguientes 5 años. La política industrial en estos dos estados se encuentra vigente desde 2003 y ha sido adaptada en múltiples ocasiones, para adaptarla a la nueva realidad económica e industrial de la región.

Proyectos en estados del noreste:(Arunachal Pradesh, Assam, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland, Sikkim and Tripura)

Deducción del 100% de los beneficios empresariales obtenidos durante 10 años como consecuencia de:

- Producción de bienes o ampliación de la unidad industrial realizada entre el 1 de abril de 2007 y el 31 de marzo de 2017. Servicios prestados entre el 1 de abril de 2007 y el 31 de marzo de 2017.
- Los servicios susceptibles de elección son hoteles (dos o más estrellas), residencias de ancianos (de 25 o más camas), hogares de jubilados, institutos de formación profesional para la gestión hotelera, comida artesanal, desarrollo empresarial, enfermería y para medicina, entrenamiento de aviación civil, manufacturas de hardware y biotecnología.

Es importante señalar, como se han multiplicado los esfuerzos de los estados indios por convertirse en polos de atracción de inversiones extranjeras. Notables, son especialmente los esfuerzos de Maharashtra (Este estado recibió aproximadamente el 50% de la IED india en 2014-15), Gujarat, Tamil Nadu, Punjab y Rajastán. Con la aprobación de normativa específica y esquemas propios y la celebración de eventos destinados a fomentar la presencia de inversores extranjeros en sectores considerados clave.

A nivel nacional, los cambios en la regulación de ciertas normas como la aprobación de la Companies Act en 2013, la nueva regulación de la Land Acquisition vigente desde 2013, la política cada vez más aperturista del gobierno en materia de IED permitida, los incentivos a las empresas micro, pequeñas y medianas o los incentivos sectoriales (sector tecnología medios y telecomunicaciones -TMT: Subsidios en gastos en capital o préstamos con interés cero), tratan de simplificar el panorama empresarial con el fin de atraer a inversores extranjeros.

Para conocer otras deducciones, consultar la INCOME TAX ACT en la siguiente dirección: <http://www.incometaxindia.gov.in/Charts%20%20Tables/Deductions.htm>

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)*.

1. Special Economic Zones (SEZ), Desarrollo, mantenimiento y gestión de parques industriales

Incentivos para las Unidades establecidas en una SEZ^[3]

- 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 100% exentos de impuestos durante los primeros 5 años y al 50% durante los 5 años siguientes. El 50% de los beneficios reinvertidos para la exportación estarán exentos durante los próximos 5 años.**
 - Exención de impuestos estatales.
 - Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT).
 - Exención del Service Tax y Central Sales Tax.
 - Las empresas establecidas en una SEZ, podrán contar con **préstamos de hasta 500 millones de dólares americanos al año**, sin restricciones respecto a su periodo de madurez, a través de canales bancarios autorizados.

Incentivos para los desarrolladores de una SEZ

- 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.
- Exención de impuestos para la distribución de dividendos.
- Exención del Service Tax y Central Sales Tax.

Control de cambios más flexible:

- Libertad de aumentar los préstamos comerciales en divisa extranjera sin límite de plazo.
- No será necesario ningún tipo de declaración para la re-exportación de las importaciones consideradas defectuosas.
- Se podrá mantener una cuenta libre en divisa extranjera para todos aquellos beneficios derivados de las exportaciones.
- Las unidades implantadas en la SEZ se van a encontrar con muy pocas restricciones a la hora de hacer pagos internacionales en divisa extranjera.

Incentivos adicionales

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

Incentivos que dependen de la política específica de los estados

- Existencia de un servicio de “Ventana Única” para los distintos procesos administrativos y aprobaciones requeridas.
- Las unidades implantadas en estas zonas no precisaran de la obtención de permisos medioambientales (Environmental Clearances).

Existen numerosas SEZ operativas – y en el proceso de aprobación - si bien muchas no han hecho más que empezar sus actividades, sin embargo hay SEZ que tienen una larga trayectoria en sus espaldas. El listado de SEZ operativas, así como la normativa aplicable en India puede consultarse en la dirección web: <http://sezindia.nic.in/>

2. Export Oriented Units: Algunos de los incentivos ofrecidos a una EOU

Incentivos fiscales:

- Importación libre de aranceles de bienes de capital, materias primas, componentes, materias consumibles, repuestos, herramientas y materiales de empaquetado. Estos bienes, excepto los bienes de capital y los stock, deberán ser consumidos o utilizados en un plazo máximo de 2 años, aunque este periodo se puede extender. Esta exención se aplica también a los bienes de capital de segunda mano.
- Podrá ser vendido en el mercado interior hasta un 50% del valor FOB de la producción, sujeta al límite de entrada positiva de divisas y a tasas e impuestos concesionales.
- Las compras a suministradores del territorio aduanero serán consideradas a efectos prácticos, exportaciones, por lo que estarán exentas del pago del Excise Duty.
- No se derivan obligaciones arancelarias del suministro de bienes por parte de almacenes contratados en el territorio aduanero.
- Devolución del Impuesto Central sobre Ventas “Central Sales Tax (CST)” pagado en las compras procedentes del territorio aduanero.

Control de cambios más flexible

- La posibilidad de vender sin límites bienes y servicios contra pago en moneda extranjera.
- Los pagos en moneda extranjera se pueden llegar a postergar hasta un año.
- Las EOUs pueden mantener en una cuenta en moneda extranjera el 100% de los ingresos derivados de las exportaciones y las restricciones para la realización de pagos con esta cuenta serán mínimas.
- No será necesario ningún tipo de declaración para la re-exportación de las importaciones consideradas defectuosas

Incentivos adicionales

- Estas EOUs podrán obtener aprobaciones y realizar trámites bajo el formato de ventanilla única.
- Se permite el 100% de Inversión Directa Extranjera en las EOUs.
- No se precisará licencia de importación
- Pueden subcontratar parte de su producción.
- No se requiere de licencias industrial en el sector de las SSI (Small Scale Industrial Sector)
- Está permitido que se puedan transferir bienes o prestar servicios entre las EOUs. La transferencia de bienes de capital entre EOUs precisará de permiso previo.
- Stocks, residuos o bienes de capital obsoletos pueden ser exportados o vendidos dentro del territorio aduanero con el pago de los correspondientes aranceles.
- Pueden actuar como representantes de exportadores domésticos.
- Además, también se permite a las EOUs exportar gratuitamente bienes para participar en ferias, exportar aquellos para que sean expuestos en tiendas especializadas o montar puestos en los aeropuertos internacionales.

La regulación en relación a las EOUs comenzó a modificarse a finales de 2013, el nuevo gobierno, ha continuado relajando las condiciones aplicables a estas unidades, mejorando los incentivos con el fin de incrementar la atracción de IED hacia estas zonas. Los cambios en relación a esta normativa pueden consultarse a través del siguiente enlace: <http://www.kpmg.com/IN/en/services/Tax/FlashNews/Recent-developments-in-SEZ-and-EOU-schemes.pdf>; <https://www.kpmg.com/IN/en/services/Tax/FlashNews/Highlights-of-Foreign-Trade-Policy-2015-20.pdf>

Entre los cambios principales que introduce, se modifica el tiempo de validez de la Letter of Permission, mediante la cual se concede plazo para implementar el proyecto y comenzar con la

producción. Hasta ahora existía la concesión por tres años, con la posibilidad de solicitar la ampliación por un año más. A partir de este año, se limita este periodo a dos años, con la posibilidad de ampliación de otros dos años sucesivos. Además, si el Board of Approval concede permiso, podrá ser ampliado por años sucesivos. Además, se limita la aplicación del Special Additional Duty for Customs, creando nuevos incentivos fiscales para aquellas empresas que quieran operar en estos territorios. Para ampliar esta información, así como para consultar las EOUs existentes en India, se recomienda consultar la siguiente dirección web: www.eouindia.gov.in.

3. Software Technology Parks y Electronic Hardware Technology Parks

Software Technology Parks India (STPI) es 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. En los últimos años, estados como Maharashtra o Gujarat han desarrollado la normativa relativa a estas zonas industriales. Actualmente son más de 4000 unidades, las registradas bajo este esquema.

El potencial de India en este sector es enorme, está mundialmente reconocida como una potencia de primer orden y sus facultades y profesionales son internacionalmente reconocidos. Estos parques proporcionan, además de las sinergias entre las diferentes empresas instaladas, las 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 Software Technology Parks de India en la siguiente dirección Web: www.stpi.in/

4. 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.	
Ventas DTA	<p>Las ventas dentro de la DTA se permiten hasta el 50% del valor FOB de las exportaciones, sujeto a la obligación de tener un saldo neto de exportación positivo. Además, la empresa puede disfrutar de ventajas impositivas como una reducción del 50% en el Basic Custom Duty y del 100% en el Excise Duty.</p> <p>Si las ventas en el DTA sobrepasan ese límite, se tasarán al 100% según corresponda, pero siempre y cuando el saldo neto de exportación sea positivo.</p>	Las ventas en el DTA se permiten siempre que se paguen al 100% de las obligaciones impositivas. Además existe la obligación de tener un saldo neto de exportación positivo, en el conjunto de los 5 primeros años de su operación.
Central Sales Tax	Reembolsable	Exento
Aprovisionamientos procedentes del DTA	Según las exportaciones estimadas	Según las exportaciones físicas.

Fuente: <http://deity.gov.in/content/export-promotion-schemes-dpl-elec>

[1] Income Tax Law Section 80-IA

[2] Income Tax Law Section 80-JJA

[3] Incentivos detallados en: <http://www.indiainbusiness.nic.in/industry-infrastructure/infrastructure/sez1.htm>

4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS

4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA

Los contratos de representación y agencia siguen los estándares internacionales de modo que:

- Al agente se le paga a través de una comisión
- El representante trabaja con un fijo más una comisión variable

En cuanto a la figura del distribuidor, esta también sigue la operativa internacional: El distribuidor compra el producto por su cuenta y lo almacena antes de venderlo al cliente final. Como en el resto de mercados, el margen para el distribuidor es superior a la del agente o representante.

Por último, se deben tener en consideración algunos aspectos. En primer lugar, conviene hacer un estudio en profundidad (Due Diligence) antes de empezar cualquier relación comercial debido a las condiciones (geográficas y del propio sector) del país. En segundo lugar, hay que tener cuidado con la amplia lista de clientes extranjeros del potencial socio, ya que es común que la lista pueda estar desfasada o no existir relaciones comerciales. De existir relaciones comerciales, habrá que estudiar si el socio está efectivamente interesado en la venta del producto.

4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN

FORMA DE ENTRADA EN INDIA

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 una empresa no incorporada, o por el contrario, optar por constituir una entidad 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.

Hay que tener en cuenta que si se opta por constituir una entidad incorporada, una vez que concluya el proceso de constitución de la empresa, el tratamiento regulatorio y fiscal dado a la nueva entidad será el mismo que aquel al que están sometidas las entidades cuyo capital es enteramente local. Esta diferenciación básica perfila dos posibles formas de entrada:

De cara a la constitución de entidades empresariales en India, convendrá tener presentes dos leyes que siempre van a regular la actividad diaria de la empresa en la India: "The Foreign Exchange Management Act" (2000), que regula la entrada de capital extranjero en el país - Liaison Office, Project Office y Branch Office, así como la adquisición de acciones por parte de no residentes-, y "The Companies Act" (2013), que regirá la actividad de los diferentes negocios establecidos en India -JV y WOS-.

ENTIDADES NO CONSTITUIDAS

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

Liaison Office (Oficina De Representación)

Concepto

Una Liaison Office (también conocida como Oficina de Representación) puede llevar a cabo sólo actividades de enlace, es decir, puede actuar como canal de comunicación entre la empresa

matriz en el extranjero y los potenciales clientes en India. No se le permitirá llevar a cabo ninguna actividad comercial directa o indirectamente en la India y no podrá generar ni obtener ingresos en India.

Los gastos que generen estas oficinas deben ser satisfechos a través de remesas de divisas procedentes de la empresa matriz en el extranjero (a través de una cuenta bancaria del tipo QA22C, que solo permite la entrada de remesas). Por tanto, el papel de estas oficinas se limita a recopilar información sobre posibles oportunidades de mercado y promocionar la compañía y sus productos a los clientes potenciales de la India. Una Oficina de Representación puede llevar a cabo las siguientes actividades en la India:

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

Existen una serie de requisitos a las empresas, y aquellas que quieran establecerse mediante oficina de representación en India tendrán que haber tenido un beneficio positivo durante los tres años inmediatamente anteriores a su establecimiento en India y su patrimonio neto tendrá que ser de, al menos 50.000 USD.[1]

La ruta de aprobación para el establecimiento de una Liaison Office se realiza a través del Reserve Bank of India, de acuerdo con lo establecido en la FEMA (1999). No obstante, para los sectores en los que la FDI no está aprobada al 100%, será necesario el estudio conjunto de la solicitud por parte del RBI y del gobierno, a través del ministerio de finanzas[2].

Concretamente, las empresas extranjeras del sector seguros, sólo podrán establecer Liaison Offices en India tras obtener la aprobación del IRDA (Insurance Regulatory and Development Authority). Del mismo modo, los bancos extranjeros precisarán de la aprobación del DBOD (Department of Banking Operations and Development).

Una vez obtenida la aprobación por parte del RBI, este asignará un número de identificación único (UIN) para cada oficina de representación. Además, se podrá proceder a solicitar el número de cuenta permanente (PAN) a las autoridades fiscales indias.

El gobierno indio concibe esta figura como una primera toma de contacto con el mercado, por lo que las autorizaciones vendrán limitadas a tres años. Una primera renovación no será difícil de obtener, pero los procesos se complicarán en renovaciones posteriores al considerar las autoridades que quedaría cuestionado el propósito inicial de esta forma de entrada.

En este sentido, para las entidades sin ánimo de lucro, o para aquellas que estén relacionadas con el sector de la construcción o de desarrollo, la empresa que quiera seguir en el país después del periodo de expiración del permiso para Liaison Office tendrá que establecerse obligatoriamente como Joint Venture o Wholly Owned Company. El RBI publica la normativa referida a este tipo de entidades en la siguiente página web:

http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?Id=8097

Consideraciones en India

Ventajas:

- Se puede constituir como una primera base de estudios y toma en contacto con el mercado, así como para empezar a formar una red consolidada de contactos.
- Simplicidad de los trámites de entrada y salida.
- En principio no se pagarán impuestos en el país.
- India es un país donde el “tener presencia” es especialmente importante, debido a la trascendencia dada a la imagen, la reputación y las relaciones personales continuadas.
- Al momento del cierre de la oficina, el RBI permite repatriar el saldo de la cuenta bancaria en India a la sociedad matriz.

Desventajas:

- No puede generar ingresos, lo que le impide ser destinatario de comisiones o patentes.
- No puede exportar o importar directamente productos de la empresa matriz. o En muchas ocasiones, debido a las propias limitaciones de la oficina, podrá hacerle un instrumento ineficaz para optar a diferentes oportunidades de negocio en el mercado local.

Este tipo de figura será muy útil para el caso de empresas recién llegadas al mercado indio o que operando actualmente en India, quieran expandir su presencia en nuevas zonas del país. La Liaison Office es una buena forma para la toma de contacto con el mercado local, y una base de estudio y de búsqueda para futuras alianzas.

-

Proceso de establecimiento

1. Obtención de aprobación para la creación de la oficina de representación:

Para establecer una “Liaison Office” se precisa la aprobación del RBI. La solicitud para obtener el permiso tendrá que ser enviada a la Oficina Central del RBI en Mumbai[3] a través de un Dealer Autorizado Designado (AD) dentro de la categoría Bank-1[4]. Deberá incluir:

- Formulario original FNC-1. Se obtiene a través de la página del RBI (<http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Forms/PDFs/form-fnc1.pdf>).
- Documentos financieros: Balance de cuentas de los tres últimos años donde se acredite que la empresa ha tenido beneficios positivos y que el patrimonio neto no es inferior a 50.000 USD o su equivalente en €.
- Documentos por triplicado[5] indicados en el punto VIII del documento FNC-1: Certificado de Incorporación (Certificate of incorporation), último balance auditado de la empresa solicitante, informe bancario aportado por la empresa demandante en el que se muestre el número de años durante los que el solicitante ha tenido relación con ese banco. (<http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Forms/PDFs/form-fnc1.pdf>)

El plazo para conseguir la aprobación por el RBI suele ser de 2 a 4 semanas desde el momento de recepción de los documentos. Se obtendrá entonces una “Approval Letter”, y el RBI asignará un número de identificación único (UIN)[6]. La validez será de 3 años y a cuya conclusión deberá ser renovado.

2. Obligaciones una vez conseguida la aprobación:

Una vez se ha obtenido la “Approval Letter”, la empresa podrá proceder a **abrir una cuenta bancaria, solicitar el “Permanent Account Number (PAN)”** -similar al C.I.F español- y el **“Tax Deduction and Collection Account Number (TAN)”** a través de las Autoridades fiscales indias (Income Tax Authorities).

Así, una vez obtenida la aprobación del RBI y de que se tenga la “Approval Letter”, se dará de alta la nueva oficina en el “Income Tax Department” y se obtendrá el PAN (Permanent Account Number) que identificará a la oficina como contribuyente del “Income Tax”. El trámite se realizará de forma paralela a la apertura de la oficina.

En los 30 días posteriores a la apertura de la oficina o a la obtención de una cuenta bancaria, es obligatorio proceder a registrar la nueva oficina en el ROC. Este trámite deberá llevarse a cabo tanto en el ROC central, del estado de Delhi-Haryana, como en el del estado en el que se haya establecido la oficina de representación[7]. Para solicitarlo se precisa:

- El Formulario N° 44.
- Todos los documentos anteriormente presentados al RBI, menos la declaración jurada.

- Copia del “Approval Letter”
- El pago de una tasa que se gestionará de manera electrónica.

Una vez registrada, la empresa recibirá un número de registro para empresas extranjeras (FCRN) que será utilizado de cara a futuras comunicaciones en las que tenga que intervenir el ROC. En el plazo de 4 a 6 semanas **se obtendrá el “Certificate of establishment of place of business in India” por parte del ROC.** Este certificado, obtenido en el Estado de Delhi-Haryana, deberá ser entregado en la oficina regional correspondiente del ROC para completar el registro.

A continuación, se presenta un cuadro resumen con los principales trámites y los organismos intervinientes en el proceso.

Trámites para establecer una Liaison Office.

Trámite	Organismo Interviniente	Documentos/Formularios
Approval Letter	Reserve Bank of India (RBI)	Formulario FNC-1 más documentos especificados en el punto VIII del formulario
Certificate of establishment of place of business in India	Registration of Companies (ROC) -Central (Delhi/Haryana) -Estatal	El Formulario N° 44 Copia del Approval Letter previamente obtenida Documentos remitidos al RBI
Otros: Permanent Account Number, Tax Deduction and Collection Account Number, Apertura de cuenta bancaria	Varios organismos	Varios formularios

Branch Office (Sucursal)

Concepto

Este establecimiento **permite la realización de actividades económicas dentro del propio país.** En principio, la gama de posibles operaciones que puede realizar en el país se amplía de forma significativa respecto a la “Liaison Office”. 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:

1. Exportación / Importación de bienes.[8]
2. Prestación de servicios profesionales o de consultoría.
3. Llevar a cabo trabajos de investigación en áreas a las que se dedica a la empresa matriz.
4. Promover la colaboración técnica o financiera entre empresas indias y la empresa matriz.
5. Representar a la empresa matriz en India y actuar como agente de compra / venta en India.
6. Prestación de servicios en tecnologías de la información y desarrollo de software en la India.
7. Prestar apoyo técnico a los productos suministrados por las empresas matrices / del grupo.
8. Compañías aéreas / empresa de envío.

Una Branch Office **no podrá ni llevar a cabo actividades de comercio al por menor de cualquier naturaleza, ni realizar actividades de producción de manufacturas o procesado,** aunque si podrá subcontratarlas. No obstante, estas actividades sí podrían llegar a estar permitidas dentro de las SEZ (Special Economic Zones).

El RBI permite a las compañías extranjeras establecer sucursales o unidades en zonas económicas especiales para actividades de manufacturas o de servicios sin la necesidad de aprobación por parte del RBI siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- Pertener a sectores donde el 100 por ciento la IED se permite.
- Cumplir con el artículo XI de la Ley de Sociedades de 1956 (Sección 592 a 602).
- Funcionar de forma independiente.

Existen una serie de requisitos para las empresas que quieran establecerse en India mediante esta figura. Para las compañías que quieran establecerse mediante sucursal en India, se exigirá haber tenido un beneficio positivo durante los cinco años inmediatamente anteriores a su establecimiento en India, y su patrimonio neto tendrá que ser de, al menos 100.000 USD -o su equivalente en euros-.

De manera general, la ruta de aprobación para el establecimiento de una Liaison Office se realiza a través del Reserve Bank of India, de acuerdo con lo establecido en la FEMA (1999). No obstante, para los sectores en los que la FDI no está aprobada al 100%, será necesario el estudio conjunto de la solicitud por parte del RBI y del gobierno, a través del ministerio de finanzas[9]. Por su parte, los bancos extranjeros no requieren aprobación separada bajo FEMA, para la apertura de la sucursal en la India. Sin embargo, si 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, Banco de la Reserva.

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 -ver apartado VI sobre fiscalidad, sección 5-. El RBI publica la normativa referida a este tipo de entidades en la siguiente página web:

http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?Id=8097#c

-

Consideraciones en India

Ventajas

- La Branch Office podrá entrar en contacto y realizar operaciones comerciales con otras entidades en el país, lo que permitirá un conocimiento más próximo del mercado como “participante”, más allá de la mera observación.
- Representación más cualificada a la hora de negociar operaciones de mayor alcance.
- Podrá vender directamente y en su nombre en el mercado Indio.
- Desvelará un mayor grado de compromiso con el mercado local y una vocación de permanencia a largo plazo.
- Permitirá la prestación de servicios post-venta.

Desventajas

- La obtención de rentas en el país obligará a tributar en el país.
- Las obligaciones fiscales y administrativas se ven notablemente incrementadas.
- La repatriación de beneficios puede verse complicada (problemas de doble tributación).
- La sucursal no podrá ampliar sus actividades o llevar a cabo cualquier negociación, actividad comercial o industrial que no sea la expresamente aprobada por el banco central de India (RBI).

Esta es la forma de establecimiento en el país escogida por la mayor parte de las grandes navieras y compañías aéreas extranjeras. Es una vía que permite tener una perspectiva más a largo plazo que la oficina de representación y será recomendable elegirla para aquellas compañías para las que sea importante tener una existencia legal en el país para poder firmar contratos con entidades locales con una menor carga de requisitos legales.

Proceso para establecer una “Branch Office” (Sucursal)

El proceso para establecer una Branch Office, **seguirá el mismo esquema que para el establecimiento de una Liaison Office**, explicado en el punto anterior. Será necesario obtener la ‘Approval Letter’ por parte del RBI y, una vez obtenida proceder a registrar la empresa para poder obtener el ‘Certificate of establishment of place of business in India’. Además, una vez aprobada, la empresa procederá también a solicitar los números PAN y TAN. Por tanto, al igual que en el caso anterior, las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada serán el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies” (ROC) y “Income Tax Department”.

No obstante, **es posible que la aprobación por parte del RBI sea algo más costosa**, debido a que se tienen en cuenta, entre otros factores: la trayectoria de la propia compañía, las actividades comerciales que lleva a cabo en India y su posición financiera. Además, junto con el formulario FNC-1, a diferencia de la Liaison Office, se exigirá presentar un balance de cuentas de los cinco últimos años donde se acredite que la empresa ha tenido beneficios positivos. El patrimonio neto no podrá ser inferior a 100.000 USD o su equivalente en €.

Project Office

Concepto

Una “Project Office” 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^[10] siempre que hayan firmado un contrato con una empresa india para la ejecución de un proyecto que:

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

Para poder establecer una oficina de proyecto, tanto el plazo como el tipo de operaciones que podrá acometer la oficina vendrán especificados en la aprobación dada por el gobierno a través del RBI. Para llevar a cabo cualquier otra actividad, no contemplada en la aplicación inicial, será necesario un nuevo permiso de la autoridad competente. Se podrán abrir hasta dos cuentas bancarias en India -una en USD y otra en moneda nacional, siempre que se mantengan ambas con el mismo banco-. Por último, el proyecto podrá ser financiado por organismos bilaterales o multilaterales. Además, la oficina podrá alcanzar acuerdos de préstamos con entidades financieras en India. El RBI publica la normativa referida a este tipo de entidades en la siguiente página web: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?Id=8097#c

Consideraciones en India

Ventajas

- Permite mayores niveles de control sobre la ejecución del proyecto en el mercado indio.
- Una vez ha sido concedido el proyecto, la apertura de la oficina no conlleva excesivos trámites administrativos.
- Dentro de las actividades permitidas, se podrá subcontratar entidades locales, la negociación y obtención de financiación y la contratación de personal local.
- El desarrollo de proyectos puntuales, ejecutados a través de oficinas proyectos, pueden ser la base de una presencia futura más continuada.

Desventajas

- No está diseñado para ser una vía de entrada en el mercado local, es un vehículo que facilita la ejecución de un proyecto determinado.
- La oficina no puede entrar en nuevos contratos, no puede realizar actividades comerciales fuera del marco de un proyecto en concreto.

Evidentemente, la estructura jurídica de este tipo de oficinas está especialmente enfocada a empresas en **proyectos de infraestructuras**. Muchas veces el enfoque estratégico, en una primera fase, de este tipo de empresas se concreta en la realización de proyectos individuales, que les den una experiencia en el mercado local que les permita poder optar futuros proyectos o a una presencia más continuada en el país.

-

Proceso para establecer una Project Office (Oficina de Proyecto)

El proceso para establecer una Branch Office, **seguirá el mismo esquema que para el establecimiento de una Liaison Office**, explicado en el punto anterior. Será necesario obtener la 'Approval Letter' por parte del RBI y, una vez obtenida proceder a registrar la empresa para poder obtener el 'Certificate of establishment of place of business in India'. Además, una vez aprobada, la empresa procederá también a solicitar los números PAN y TAN. Por tanto, al igual que en el caso anterior, las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada serán el "Reserve Bank of India" (RBI), "Registrar of Companies" (ROC) y "Income Tax Department".

No obstante, junto con el formulario FNC-1, a diferencia de la Liaison Office, 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.

El proceso de registro en el RoC, será el mismo que para el caso de Liaison Office.

Otros aspectos comunes a entidades no incorporadas

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

1. Los tres tipos de entidades -Project, Branch Office y Liaison Office- podrán abrir cuentas corrientes en rupias a través de las entidades financieras autorizadas o Authorised Dealers Category I (Ver Anexo 8). En el caso de la Liaison Office, la cuenta es del tipo QA22C ya que solo puede financiarse a través de remesas extranjeras.
2. Tanto las sucursales como las Project Office podrán comprar terrenos siempre que estén destinados a uso propio y actividades relacionadas con el negocio de la empresa. Sin embargo, no estarán autorizados al alquiler de terrenos. Las oficinas de representación no podrán comprar ni alquilar terrenos pero sí alquilar oficinas.
3. La transferencia de los activos desde una Liaison Office o Branch Office a otras empresas filiales u otras Oficinas de Representación o Sucursales se permitirá con la aprobación expresa de la Oficina Central del Banco de la Reserva.
4. Los bancos 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.

ENTIDADES INCORPORADAS

Una empresa extranjera puede comenzar sus operaciones en India registrando una empresa de acuerdo con la recientemente establecida, Ley de Empresas de 2013 (Companies Act, 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. Los detalles de la FDI policy, los topes de participación según los sectores y el procedimiento puede obtenerse del Departamento de Política Industrial y Promoción del Gobierno de India Department of Industrial Policy & Promotion, Government of India <http://www.dipp.nic.in> [11]

Joint Venture

Anteriormente descrita.

Wholly Owned Subsidiaries (Filial)

Concepto

Se trata de una entidad incorporada donde el 100% 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.

-

Consideraciones en India

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

La excesiva confianza en las ventajas comparativas y formas de hacer tradicionales propias de la empresa matriz, pueden suponer una fuente de conflicto. Se aconseja, por tanto, la formulación de unos objetivos y estrategias específicos para el país. Además, se recomienda que exista una comunicación constante, acompañada de visitas a India para entender las especificidades del país.

Ventajas

- Pleno control sobre las decisiones estratégicas, que se podrán tomar con una mayor rapidez.
- Independencia a la hora de decidir el nivel de inversión y el destino de los beneficios.
- La calidad de los procesos de gestión y dirección no correrá, en principio, el riesgo de ser diluida.
- Mayor facilidad para coordinar los procesos de fabricación y comercialización. Esta opción puede permitir alcanzar mayores niveles de sistematización en tus procesos.
- Libertad absoluta para explorar nuevas fuentes de negocio y nuevas posibles alianzas.

Desventajas

- Suele requerir mayores niveles de inversión.
- En ocasiones, se puede llegar a depender excesivamente de asesores o personal local (gestores o trabajadores de confianza) que no tienen asumido un riesgo directo con el proyecto.
- Si se pretende entrar en el mercado indio, se restringen mucho las áreas de influencia.
- Se suele precisar un mayor tiempo de estudio y preparativos previos a la inversión
- Muchas veces, las formas directivas y de gestión válidas en otro país no son las más

- adecuadas en India.
- Mayor dificultad para configurar una buena red de contactos.

Creación de una Filial (Wholly Owned Company)

Para establecer una filial se seguirá el mismo proceso que para la constitución de Joint Ventures, detallado en el punto anterior.

[1] A través del siguiente enlace http://www.srcorporateservices.com/Liaison_Office.php se pueden consultar las principales características de este tipo de constitución en India.

[2] http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?Id=8097

[3] The Chief General Manager-in-Charge, Reserve Bank of India, Foreign Exchange Department, Foreign Investment Division, Central Office, Fort, Mumbai-400 001.

[4] A través del siguiente enlace se puede acceder a un listado de AD dentro de la categoría Bank-1: <http://www.rbi.org.in/Scripts/Categoryl.aspx>

[5] Se establece de manera general que todos los documentos en lengua extranjera, tendrán que ser traducidos al inglés y tendrán que ser avalados por las autoridades españolas y compulsados por la Embajada de la India en España. No obstante, dado que ambos países son firmantes, es posible que con la Apostilla de la Haya también sea suficiente para que los documentos españoles tengan validez legal en India.

[6] A través del siguiente enlace <http://www.rbi.org.in/scripts/Fema.aspx> se puede acceder a un Excel con los números de identificación concedidos.

[7] Durante este trámite la oficina ya puede estar funcionando.

[8] Solo en el caso de productos al por mayor.

[9] http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?Id=8097

[10] En el caso de organismos no gubernamentales, organizaciones sin ánimo de lucro, tendrán que ser aprobadas por el RBI previa aprobación gubernamental.

[11] <http://www.india-opportunities.es/investguide.php?lang=esp>

[12] Disponible a través del siguiente enlace: <http://dipp.nic.in/English/Investor/Forms/INDUSTRIAL%20ENTREPRENEURS%20MEMORANDUM>

4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES

Joint Venture

Concepto

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. 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 especialmente 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 se ve con muy buenos ojos por las 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.

Consideraciones en India

En función del sector productivo al que pertenezca la empresa extranjera, puede ser la única forma de entrar en la India, debido a los límites a la IED que existen en algunos sectores -para más información se puede consultar el Departamento de Promoción y Regulación Industrial del Gobierno de India: www.dipp.nic.in.

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 se revela fundamental el proceso de elección del socio local. 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 de 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 MoU, acuerdo base o Joint Venture Agreement entre la empresa India y la empresa extranjera, mediante el cual se fijan 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 Foreign Exchange Management Act, la Indian Income Tax Act o la Indian

Companies Act, 2013, así como la normativa internacional para este tipo de acuerdos y las actualizaciones relativas a la IED publicadas anualmente por el DIPP.

Sólo 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 de manera más particular, 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

No obstante, más allá de las condiciones particulares para la constitución de la sociedad conjunta, se requieren una serie de requisitos legales, en muchos de los casos comunes a la constitución de una filial que se describen a continuación.

Creación de una Joint Venture, donde no se precise licencia industrial, por ruta automática.

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada son el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies” (ROC), Secretariat of Industrial Assistance (SIA) y “Income Tax Department”.

1. Obtención del reconocimiento de la sociedad:

Será necesario notificar a Secretaría de asistencia Industrial (SIA), al Departamento de Política y Promoción industrial (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 Industrial Entrepreneurs Memorandum (IEM).**^[1] El documento está disponible a través del DIPP y podrá ser entregado tanto en persona como por correo.

En una primera fase, antes de constituir la nueva entidad se deberá entregar la primera parte (Parte A) del documento (IEM), 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. El pago se realizará a favor de “Pay & Accounts Officer, Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Commerce & Industry, pagable en Nueva Delhi. Una vez presentado el documento, la SIA expedirá un certificado de conocimiento (An Acknowledgement) y asignará un número de referencia para futuras propuestas o consultas.

1. Registro de la empresa:

Una vez expedido este certificado de conocimiento, la empresa pasará a **registrarse a través**

del Registry of Companies (RoC), donde obtendrá un Business Certificate. Una vez que la empresa está registrada y constituida como empresa india, estará bajo la jurisdicción india como cualquier otra empresa doméstica. Para más detalles se recomienda visitar la página web del Departamento de Company AffairsAffaire Ministerio de Asuntos Corporativos, que depende del Ministerio de Finanzas indio: www.mca.gov.in

En segundo lugar, será necesaria la **apertura de una cuenta bancaria** para que puedan realizarse las transferencias del capital. Una vez se haya realizado, el propio banco deberá proporcionar el denominado “Foreign Inward Remittance Certificate” (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.

1. Obligaciones una vez registrada

Para conseguir el reconocimiento como sociedad, tan pronto como la nueva entidad comience su actividad comercial, tendrá que **remitir a SIA la segunda parte (Parte B) del Industrial Entrepreneurs Memorandum (IEM)**. Además, la nueva empresa deberá informar al RBI de su establecimiento mediante los siguientes documentos:

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

Por otro lado, y 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 “**Allotment Number**” (Número de Asignación). No existe un formato específico para esta notificación.

Por último, tras el registro de la compañía y de manera paralela al proceso de información del RBI, se procederá a dar de alta la nueva empresa en “The Income Tax Department” y se obtendrá el PAN (Permanent Account Number). La empresa, una vez constituida, podrá entrar en funcionamiento.

Joint Venture, que no precise licencia industrial, que exija aprobación gubernamental.

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada son el “Reserve Bank of India”

(RBI), “Registrar of Companies” (ROC), Secretariat of Industrial Assistance (SIA), Department of Economic Affairs, Ministry of Finance (DEA), Foreign Investment Promotion Board (FIPB) y “Income Tax Department”.

1. Obtención del reconocimiento de la sociedad:

La solicitud para obtener la aprobación gubernamental se tramitará a través del Department of Economic Affairs DEA, aunque las solicitudes pueden ser entregadas en la embajada India del país origen.

Esta solicitud será remitida a la FIPB que, en consulta con las autoridades competentes, será la institución encargada de otorgar la aprobación. 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. En el proceso, cabe la posibilidad de que los propios responsables del proyecto sean citados por el FIPB.

En primer lugar, habrá que rellenar la solicitud para obtener la aprobación de la FIPB. Esta solicitud no conllevará ningún pago. Entregar en DEA o en la embajada de India en España, la Parte A del Formulario FC/IL rellena. Esta se obtiene en el departamento de “Public Relation

and Complaint Section” (PR&C) de 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.

1. **Registro de la empresa**
2. **Obligaciones una vez registrada**

Una vez conseguida la aprobación del gobierno los pasos a dar para implantar la nueva entidad serían los mismos que los anteriormente expuestos en el apartado anterior de ruta automática.

Creación de una Joint Venture, que precise licencia industrial, que exija aprobación gubernamental.

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada son el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies” (ROC), Secretariat of Industrial Assistance (SIA), Entrepreneur Assistance Unit, Department of Industrial Policy & Promotion (EAP), Department of Economic Affairs, Ministry of Finance (DEA), Foreign Investment Promotion Board (FIPB) y el “Income Tax Department”.

1. Obtención de licencia industrial y reconocimiento de la sociedad

La licencia industrial la concede SIA, bajo las recomendaciones del “Licensing Committee” y se tramita a través de EAP. 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 de la FIPB. Para obtener ambas aprobaciones:

- Será necesario remitir a EAP las Partes A y B del Formulario FC-IL.
- El formulario anterior se acompañará con un pago de 2500 rupias a favor de Entrepreneur Assistance Unit of Department of Industrial Policy & Promotion.

Un aspecto importante que debe venir recogido en las solicitudes al FIPB en sectores que necesitan la aprobación del Gobierno, sería:

- 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. Si es así, detalles y justificación del nuevo proyecto. La decisión se tomará entre 4 a 6 semanas tras presentar la solicitud.

1. **Registro de la empresa**
2. **Obligaciones una vez registrada**

Una vez obtenida la licencia industrial, el proceso a seguir sería el mismo que el descrito en el apartado anterior de proyectos que precisaban de aprobación gubernamental.

PROCEDIMIENTO PARA LA COMPRA DE EMPRESAS INDIAS

Bajo la regulación del RBI – Permiso general en el punto 10 del documento FEMA 20/2000, 3 de mayo del año 2000[1]-, una persona residente en India, puede transferir acciones de una empresa india a una persona no residente en India, 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.

Esto no será posible cuando la empresa india, cuyas acciones son propuestas para ser transferidas, pertenezca al sector financiero bancario y no bancario, tales como empresas reguladas por el RBI, compañías de seguro reguladas por el Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) u otras compañías reguladas por otro regulador financiero.

En cualquier otro caso, 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 FIPB en caso de que fuesen necesarios, serían también similares.

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 la solicitud deberá ir acompañada de la siguiente documentación:

- Una copia de la aprobación por parte del FIPB, 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, copia del formulario FC-GPR evidenciando el capital en manos de los no residentes.
- Un documento de oferta abierta relleno, confirmando que la adquisición de acciones cumple con la normativa de la SEBI (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers, 1997).
- Un certificado por parte de un "Chartered Accountant" 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:

- La cotización media de los últimos 6 meses.
- La cotización media en las dos semanas anteriores al anuncio de la operación de compra.
- A este precio será posible aplicarle una variación del 5%

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 "Controler 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 "Foreign Inward Remittance Certificate" proporcionado por el banco que haya tramitado la transferencia y una declaración previa que las acciones adquiridas no se venderán o transferirán a favor de los residentes, excepto bajo las previsiones recogidas en FEMA 1999. Compra de empresas indias <http://www.rbi.org.in/advtfiinri.html>

[1] Debido a los cambios periódicos en la regulación, se recomienda comprobar en:

http://rbi.org.in/scripts/BS_FemaNotifications.aspx?Id=174

[1] Disponible a través del siguiente enlace: <http://dipp.nic.in/English/Investor/Forms/INDUSTRIAL%20ENTREPRENEURS%20MEMORANDUM>

4.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS)

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.

Hoy en día, el registro de marcas comerciales en India está gobernado por el “Trade Marks Act de 1999” [1] y por las “Trade Mark Rules de 2002” [2], que recientemente han sido extendidas al sector servicios, además de los bienes de consumo. Esta ley cumple con la Convención de París para la Protección de la Propiedad Internacional y con las TRIPS, ya que India es signataria de ambos tratados internacionales.

PATENTES

La protección derivada de una patente, tanto sobre un producto como sobre un proceso, es actualmente y en teoría 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. Además, aunque, sí se reconocía la protección sobre los procesos, el nivel de protección era menor, lo que ha tenido efectos positivos sobre algunos sectores locales como el farmacéutico.

No obstante, con el objeto de respetar los diferentes acuerdos internacionales, y acompañando a la cada vez mayor proyección exterior de sus industrias, 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, sucesivamente en 2006, 2012, 2013 y 2014. Los últimos cambios afectan fundamentalmente a la solicitud y al pago de tasas para el registro de patentes. Por un lado, se facilita la solicitud de patentes a entidades consideradas ‘Small Entity’ (aquellas con inversión menor de 100.000.000 crore). Por otro, se hace distinción en cuanto al pago de tasas de registro (el registro físico será un 10% más caro que el registro online). Se pueden consultar todas los cambios a través de los siguientes enlaces:
http://www.ipindia.nic.in/iponew/patent_Amendment_Rules_2014.pdf;
http://www.ipindia.nic.in/IPActs_Rules/IPActs_Rules.htm

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[3], 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. Actualmente también se puede realizar una remisión online. Si se entrega una especificación provisional, deberá entregarse la versión completa en un plazo de 12 meses desde la entrega de la primera solicitud.

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). También se puede solicitar la patente on-line, en la dirección www.ipindia.nic.in. No obstante, no se puede solicitar patente para los productos que caigan dentro de las categorías 3 y 4 de la "Indian Patents Act".

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.

El dictamen de la Controller General of Patents, basado en el artículo 84 de la Ley de Patentes, por el que cualquier entidad puede solicitar una licencia para comercializar una versión genérica si la versión patentada no ha funcionado en India, si las necesidades de los destinatarios no se han satisfecho o si el medicamento no está disponible para los usuarios a un precio razonable, ha allanado el camino a la solicitud de numerosas licencias en el país. Además, ha tenido enormes repercusiones para las grandes multinacionales del sector como Bayer o Novartis. En el año 2013, Novartis reclamó el derecho de patentar una fórmula mejorada de un medicamento anti cancerígeno comercializado como Glivec. El 1 de abril de 2013, el Tribunal Supremo indio, en línea con la defensa del mercado farmacéutico de genéricos en este país, falló en contra de Novartis. En 2015, la oficina de patentes ha rechazado la solicitud de Gilead Sciences en relación con la patente de su medicamento para la hepatitis C, Sovaldi.

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.ijlt.in/pdf/TradeMarks-\(Amendment\)-Act-2010.pdf](http://www.ijlt.in/pdf/TradeMarks-(Amendment)-Act-2010.pdf)

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 regulan, además, todos los aspectos concernientes a la propiedad y la transmisión de la marca, la creación de una mesa de apelaciones ("Appellate Board") para poder defender estos derechos con rapidez, la simplificación del procedimiento de registro para todos aquellos agentes previamente registrados que busquen ampliar el campo de uso de sus marcas comerciales, la prohibición del uso por un agente externo del nombre comercial como parte de su nombre corporativo o el nombre de la empresa. 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 siempre han estado protegidas, incluso si no estaban registradas en el país, algo que ha sido avalado por diversos juzgados indios. De acuerdo a la sección 11(2) de la "Trade Marks Act de 1999", si una marca comercial va a ser registrada para bienes o servicios y ya existe un registro previo de una marca similar (a nombre de otro propietario y en bienes o servicios no similares), no podrá serlo si la ya existente es una "Well Known Trademark" en India. No obstante, la sección 11(9) de la Ley dice que el registro

de una marca comercial no es una pre-condición para que una marca sea considerada como “Well Known Trademark”. El punto 11(2) se refiere a proteger las marcas comerciales “Well Known” ya registradas en India, no obstante, lleva a confusión ya que aunque no dice expresamente que la marca comercial deba estar registrada para ser protegida, aunque el aspecto parece estar implícito por el uso de las palabras “bienes y servicios que no sean similares a la marca anteriormente ya registrada”. Esto da lugar a una situación controvertida: 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, la parte contraria podrá alegar que 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, aunque generalmente suelen proteger a las marcas internacionales consideradas “Well Known”, con reputación internacional a nivel mundial.

Las aplicaciones para el registro de *trademarks* se entregarán en el Head Office de la jurisdicción territorial que corresponda. Posteriormente, se examinará su idoneidad y si es aceptada, se publicará en la gaceta oficial (Trade Marks Journal), en formato CD-Rom. 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. Casi todas las funciones del registro han sido descentralizadas y ejecutadas por las oficinas correspondientes, excepto la publicación de la gaceta, la emisión de los certificados de registro y las actividades post-registro, tales como la renovación de la marca comercial, que se realiza en el TMR, Mumbai Head Office.

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.

En el Anexo 5 se puede encontrar un listado con las oficinas de Registro de Marcas Comerciales (Trade Marks Registry) en India, junto a sus jurisdicciones.

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^[4] -y las reglas que la regulan en 2013^[5]-, 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 (OMPI). La ley hace una diferenciación entre los trabajos literarios, dramáticos, musicales o artísticos distintos de las fotografías, películas y discos. De la misma forma los programas de ordenador y las bases de datos informáticas son clasificados como trabajo literario y por lo tanto están cubiertos bajo “Indian Copyright Act”.

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.

La era digital implica nuevos instrumentos de control sobre la propiedad intelectual de obras en nuevos formatos. El gobierno indio está dando los pasos necesarios para adaptar su normativa a la legislación vigente en este ámbito. La World International Property Organization 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. India todavía no ha conseguido alcanzar plenamente los estándares internacionales pero se prevé que en un futuro próximo lo logre.

Sin embargo las deficiencias del sistema indio no pasan exclusivamente por la adopción de nuevas disposiciones internacionales, sino también por dotar a sus sistemas de personal formado e instituciones independientes basadas en principios de eficacia.

DISEÑOS Y MODELOS INDUSTRIALES

El marco legislativo que cubre la protección de diseños y modelos industriales es la “New Designs Act, 2000” [6], 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.

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.

La nueva 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.

Todas las solicitudes deberán ir acompañadas de la siguiente información:

- Un escrito explicando por qué la denominación de origen ayudará a vender los bienes procedentes de un determinado territorio, en referencia a su calidad, reputación o cualquier otra característica.
- Tres copias certificadas de la clase de bienes a los que se refiere la identificación geográfica.
- Un mapa geográfico del territorio.
- Las palabras o símbolos que representarán al producto.
- Un documento que mencione a todos los productores del bien para el que se va a solicitar la denominación de origen.
- Un escrito que señale que el solicitante pretende representar los intereses de la asociación de personas o productores, o de alguna organización o autoridad establecida bajo ley.
- Tres copias certificadas del mapa del territorio, región o localidad.
- Las características o habilidades especiales de los productores referidos que aporten esa distinción geográfica a un producto.
- El nombre completo y la dirección de la asociación de personales o de la organización o autoridad que represente los intereses de los productores de esos bienes.

[1] Ultima enmienda disponible de 2010

[2] Ultima enmienda disponible de 2013
http://www.ipindia.nic.in/tmr_new/tmr_act_rules/TM_Amendment_Rules_2013.pdf

[3] A través del siguiente enlace pueden consultarse los países que han firmado el Convenio de París: http://www.wipo.int/treaties/es/ShowResults.jsp?lang=es&treaty_id=2

[4] Copyright Act Amendment Bill 2012:
<http://164.100.24.219/BillsTexts/RBillTexts/PassedRajyaSabha/copy->

E.pdf

[5] <http://copyright.gov.in/Documents/Copy-Right-Rules-2013.pdf>

[6] http://ipindia.nic.in/ipr/design/design_act.PDF

5 SISTEMA FISCAL

5.1 ESTRUCTURA GENERAL

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.

De acuerdo con la norma fundamental, el **gobierno central** tiene competencias fiscales exclusivas (Union List) sobre:

- Impuestos sobre las rentas (de las personas físicas o de sociedades), excepto las agrarias.
- “Tax on Corporate income” y “Personal Income Tax”.
- Impuestos sobre importaciones y exportaciones. “Customs Duty”.
- Impuestos indirectos sobre artículos de comercio interior (“excise duties”), excepto los que gravan las bebidas alcohólicas.
- Impuestos sobre bienes distintos al suelo agrícola y al capital social de las compañías.
- Impuestos sobre la venta o compra de bienes consecuencia del comercio interestatal.
- Impuestos sobre los servicios o “Service Tax”.

Los **gobiernos de los diferentes estados** tienen jurisdicción exclusiva (State List) sobre:

- Impuesto sobre el valor añadido (Value Added Tax).
- Impuestos sobre las rentas agrarias.
- Impuestos sobre sucesiones de terrenos agrícolas.

- Impuesto sobre bienes inmuebles (terrenos y edificios).
- Impuestos sobre derechos minerales.
- Impuestos sobre el consumo de bebidas alcohólicas.
- Impuesto sobre bienes de lujo y juegos de azar.

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.

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.

No obstante, el Gobierno indio se encuentra en pleno proceso de simplificación y racionalización de su sistema impositivo a través de la negociación del Impuesto sobre Bienes y Servicios (GST), que eliminará multitud de tributos federales, estatales y locales y que está previsto entre en vigor en abril de 2016. Además, está en suspensión la incorporación del Código de Impuestos Directos (Direct Tax Code). El nuevo gobierno, en la presentación de los presupuestos para 2015-16, parece haber desistido en la aprobación de este código, optando por modificar la normativa que ya se encuentra en vigor.

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 Excise and Customs. Del mencionado departamento depende también la Settlement Commission, oficina encargada de la solución de los problemas fiscales relativos, principalmente, al modo de pago, las sanciones y los intereses de demora debidos. Por otra parte, cada estado cuenta con una estructura administrativa propia para gestionar los impuestos sobre los que tiene competencia.

Marco legislativo

El marco general que regula la actividad fiscal emana, en última instancia, de la **Constitución**. Esta 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.

5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)

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, 2015/16) son los que se tendrán en cuenta para gravar las rentas obtenidas en el año fiscal anterior (del 1 abril de 2014 al 31 marzo de 2015, 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

Finalmente, las figuras tributarias más significativas en cuanto a **imposición indirecta** son:

- El impuesto sobre el Valor Añadido (VAT)
- El impuesto sobre servicios (Service Tax)
- Impuesto sobre productos manufacturados (Excise Duty)
- Impuesto sobre ventas interstatales (CST o Central Sales Tax).

Por tipo de 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
- *Value Added Tax* (VAT, 2005)
- *Excise Duties* (“Central Excise and Salt Act”, 1944)
- *Modified Value Added Tax* (MODVAT, “Central Excise Tariff Act”, 1985)
- *Expenditure Tax*
- *Inland Air Travel Tax: Service Tax, Foreign Travel Tax*
- *Stamp Duties*

- “ *Tax on Interest Receivable*”

Gobierno Estatal:

- *Net Wealth/Worth Tax (“Wealth Tax Act”, 1957) - ha sido eliminado a partir del 1 de abril de 2015.*
- *Gift tax (“Gift Tax Act”, 1958)**
- *Central Sales Tax (“Central Sales Tax Act, 1956*
- *State Sales Tax*
- *Modified Value Added Tax (MODVAT, “Central Excise Tariff Act”, 1985)*
- *Customs Duties (“Customs Tariff Act”, 1962)*
- *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*

5.3 IMPUESTOS

1. Impuesto sobre el patrimonio (Wealth Tax)

Fue abolido en los presupuestos de 2015-16. Por tanto, **no es efectivo desde el 1 de abril de 2015.**

Se trataba de un impuesto federal sobre la riqueza neta de las familias y de las sociedades. En el caso individual, **gravaba los activos no productivos** como terrenos, edificios, edificios usados como fábricas, oficinas comerciales o propiedad comercial que no empleados en el desarrollo de un negocio, profesión o fin comercial que, en total, superará los 3 millones de INR. Además, **gravaba también oficinas o vivienda residencial para empleados** con sueldos por encima de las 500.000 INR al año y algunos metales preciosos, coches, aviones y yates, así como las disponibilidades de efectivo superiores a las 50.000 rupias.

La vivienda habitual estaba exenta, y los **extranjeros residentes** en la India también estaban **exentos de tributar por este impuesto sobre sus activos fuera de la India.** Los activos mencionados y los terrenos que no se encontraran sobre suelo urbano, estaban exentos de impuestos en caso de estar disponibles para alquilar.

En el caso **empresarial**, se aplicaba a los **activos no productivos** de las sociedades, como terrenos, residencias para los empleados, metales preciosos, gemas, ornamentos, coches, aeronaves y embarcaciones de recreo. **Los activos productivos** como acciones, valores, bonos, inversiones en fondos mutuos, depósitos bancarios, etc., **estaban exentos del impuesto sobre el patrimonio empresarial. Las empresas extranjeras también estaban exentas de este impuesto por los activos localizados fuera de India.**

La base imponible, tanto para particulares como para sociedades, comenzaba a partir de 3 millones de rupias y la parte por encima de esta cantidad tributaba a un tipo uniforme del 1%. Además, se permitía la deducción para los créditos incurridos en relación con los bienes sujetos a impuestos. El impuesto se gravaba sobre el patrimonio neto, a partir del 31 de marzo (Año fiscal indio).

5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES

Cualquier empresa, ya sea considerada como india o como extranjera, **está sujeta al impuesto de sociedades, según lo provisto por la Income Tax Act, 1961.**

Cabe señalar que el impuesto de sociedades en India, al igual que el resto del sistema de imposición directa, no está muy desarrollado. La complejidad del sistema, debido al notable

número de exenciones y deducciones, junto con las deficiencias en el registro de las diferentes entidades, hace que la recaudación esté muy por debajo de los niveles que podrían ser estimados dada la actual actividad económica del país. La base de contribuidores se ha ido incrementando año a año en los presupuestos como clave para incrementar el nivel de recaudación.

Residencia

El régimen fiscal de los beneficios empresariales depende fundamentalmente de si la empresa es considerada residente o no residente en la India. **Una sociedad es considerada residente en India cuando se trata de una compañía india (Indian Company), formada y registrada bajo la legislación india, o cuando durante el año fiscal la gestión y el control de la misma se hayan producido en India.** Las empresas residentes **están sujetas a gravamen por sus ingresos universales.**

Toda sociedad extranjera cuya gestión y control (en la práctica donde se reúna el Consejo de Administración) se lleve a cabo fuera de la India es considerada no residente. **Las sociedades no residentes sólo están sujetas a gravamen por sus rentas generadas en India,** o por aquellas que se asimilen como tal y se consideren llevadas a cabo en India (royalties, ingresos por servicios técnicos, intereses, plusvalías y dividendos que provengan de beneficios obtenidos por empresas indias). Esos ingresos en India estarán sometidos a los tipos señalados para las “*foreign companies*”, en defecto de lo que fije el tratado para evitar la doble imposición, si éste existe, entre el país de residencia y la India. Si la compañía no residente tiene un establecimiento permanente (Branch, Liaison office...etc.) que pueda ser considerado como tal a efectos del impuesto por la legislación india o tratado de doble imposición, el impuesto recae sobre el establecimiento permanente como si fuera una unidad empresarial independiente.

Tipos impositivos

El tipo impositivo general del impuesto asciende a un 30% para empresas domésticas y un 40% para empresas extranjeras. Existe un recargo general (“surchage”) del 2% para empresas extranjeras y del 5% para empresas domésticas, cuando sus rentas excedan a 1 Crore anual y hasta los 10 crore, y otro adicional cuando superen los 10 Crores del 10% para empresas domésticas y del 5% para las extranjeras. Además, hay que añadir unos recargos para educación (“education cess”) del 3% que se aplican sobre el income tax y sobre los recargos y secondary and higher education cess del 1% que se aplica igualmente sobre el income tax y sobre los recargos.

Los recargos son aplicados sobre la cuota líquida del impuesto.

Tasas efectivas de impuestos por tipo de empresa, para el año fiscal 2015-16 son:

Tipo de empresa	Domésticas	Extranjeras
Empresas con ingresos de hasta 10 Millones de Rs.	30.9%	41.2%
Empresas con ingresos entre 10 y 100 Millones de Rs.	33.063%	42,02 %
Empresas con ingresos de más de 100 Millones de Rs.	34.60%	43,26%

Fuente: Corporate Income Tax

Las empresas también deberán pagar un **impuesto sobre la distribución de dividendos** (DDT, por sus siglas en inglés), del 15% más recargos el 12% (incrementado desde el 10% a partir de abril de 2015) y del cess, la tasa básica es del 17.64% y la tasa efectiva es del 20.358%. No obstante, esos dividendos están exentos de imposición en las manos de sus destinatarios.

La principal complejidad a la hora de gestionar este impuesto es el cálculo de la base imponible. Existen exenciones por tipo de actividad, zonas geográficas o localización física de la planta o en

caso de que la unidad productiva tenga orientación exportadora. Como norma general, la base imponible del impuesto serán los ingresos generados por la unidad de negocio durante un año fiscal (1 de abril a 31 de Marzo), deduciendo los gastos necesarios para la continuación de la actividad productiva de la empresa. La complejidad de su cálculo **hace recomendable la supervisión de un chartered accountant** (contable titulado), que además podrá certificar la validez de las exenciones o deducciones.

La normativa fiscal local permite la deducción de la amortización de inmovilizado, a veces en condiciones bastante favorables. Asimismo, se prevé la existencia de deducciones para incentivar ciertas inversiones. Las bases imponibles negativas generadas por una sociedad india pueden compensarse con beneficios obtenidos durante los ocho periodos impositivos posteriores, con algunas limitaciones.

En el cómputo de la base imponible, jugarán un importante papel el cálculo de las depreciaciones o amortizaciones, cuya deducción únicamente podrá ser incluida una vez el bien de capital haya sido incorporado al proceso productivo. Las amortizaciones fiscales se calcularán siguiendo el método de amortización porcentual fijado por la Corporate Income Tax, 1961 (declining balance depreciation method).

Ratios^[1] de depreciación de acuerdo a la Income Tax Act, 2015-16

Activo	Descripción	Tasas
Edificios	Edificios residenciales (excluidos los hoteles.	5%
Edificios	Edificaciones distintas a las anteriores	10%
Edificios	Edificios adquiridos a partir del 1 de septiembre de 2002, para la instalación de plantas y maquinaria, y que formen parte de un proyecto de agua o de tratamiento de aguas puesto en uso con fines comerciales.	100%
Edificios	Edificios temporales	100%
Muebles	Cualquier tipo de mueble incluyendo instalaciones eléctricas	10%
Equipos y maquinaria	Vehículos no usados con fines comerciales o alquiler y plantas y maquinaria no incluida en los siguientes apartados	15%
Equipos y maquinaria	Autobuses/taxis/camiones usados con fines comerciales o para alquiler; módulos usados en industrias de plástico y goma; plantas y maquinaria empleadas en la industria semiconductora	30%
Equipos y maquinaria	Aviones/ Aero energía; Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de octubre de 1998 y el 1 de abril de 1999, y puestos en uso antes del 1 de abril de 1999 con fines comerciales; material salvavidas para equipamiento médico;	40%

Equipos y maquinaria	Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de abril de 2001 y el 1 de abril de 2002, y puestos en uso antes del 1 de abril de 2002; Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de enero de 2009 y el 1 de octubre de 2009, y puestos en uso antes del 1 de octubre de 2009; contenedores de plástico o cristal; planta y maquinaria utilizada para tejer, procesar o confeccionar en la industria textil adquiridos entre el 1 de abril de 2001 y el 1 de abril de 2004, puestos en uso antes del 1 de abril de 2004;	50%
Equipos y maquinaria	Ordenadores y software; Libros de adquiridos por profesionales; Cilindros de gas, válvulas y reguladores; Hornos de fusión de vidrio mediante fuego directo,	60%
Equipos y maquinaria	Dispositivos para el ahorro o recuperación de energía. Rodillos usados en molinos harineros y rollos de laminación utilizados en la industria siderúrgica.	80%
Equipos y maquinaria	Planta y maquinaria adquirida a partir del 1 de septiembre de 2002, para proyectos de agua o tratamientos de agua para uso comercial o de provisión de infraestructuras; partes de madera usadas en maquinaria para la confección de seda natural; películas cinematográficas, luces de estudio; tubos y cuerdas usados en minas y canteras; Salinas, embalses y condensadores, hechos de material terroso, arenoso o arcilloso o cualquier otro material similar; libros anuales para el desempeño de una profesión, o para bibliotecas de préstamo; equipos para el control de la contaminación del agua, aire o control de residuos sólidos, sistemas de recuperación de reciclaje de residuos sólidos.	100%
Barcos	Transatlánticos; buques operativos en aguas interiores/ barcos rápidos	20%
Activos intangibles	<i>Know-how</i> , patentes, copyright, marcas comerciales, licencias, franquicias o cualquier otro derecho comercial o empresarial de naturaleza similar	25%

Fuente: Porcentajes de depreciación de acuerdo a la Income Tax Act (AF 2015-16)

A la hora de calcular la base imponible será necesario tener en cuenta regulaciones específicas sobre las ganancias de capital, los precios de transferencia, la compensación de pérdidas o los marcos de incentivos a la exportación (EOUs y SEZs).

Además, será conveniente conocer los incentivos fiscales disponibles. Para el año 2015 <http://www.ficci.com/SEDocument/20316/FICCI-PRE-BUDGET-MEMORANDUM-2015-16.pdf>, publicado por la federación de cámaras de comercio de India. así como los propios presupuestos:

Por otro lado, la Indian Railway también publica sus propios presupuestos que pueden consultarse en los siguientes enlaces:

- http://www.indianrailways.gov.in/railwayboard/view_section.jsp?id=0,1,304,366,539;

- http://www.indianrailways.gov.in/railwayboard/uploads/directorate/finance_budget/Budget_2015-16/English_Speech_Highlights_2015-16.pdf

Además, en la Finance Act 2013, que presenta las enmiendas a la Income tax act, donde aparecen especificadas las deducciones aplicables como incentivos fiscales:

http://www.taxindiaonline.com/RC2/union_budget/finance_act/finance_act_13/.

Los impuestos, incentivos y los tipos de todos estos impuestos son modificados en cada presupuesto, lo que añade si cabe más complejidad al sistema. Además, todas las deducciones y exenciones pueden consultarse en el web del Departamento de Impuestos:

<http://law.incometaxindia.gov.in/DIT/Income-tax-acts.aspx>

Minimum Alternative Tax

Ante el gran número de empresas que no paga el impuesto sobre beneficios por disfrutar de algún incentivo o aprovechar las lagunas legales para evitarlo, el Ministerio de Finanzas estableció la Minimum Alternative Tax (MAT, en sus siglas en inglés) como impuesto alternativo que afecta a todas las empresas de la India.

Este impuesto también se aplica cuando la base imponible de una sociedad residente en la India (después de haber sido aplicadas las correspondientes deducciones) es inferior a un 10% del beneficio recogido en la cuenta de Pérdidas y Ganancias. La tasa de dicho impuesto asciende a un 18,5% de los beneficios recogidos en la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la sociedad. Tras los recargos, la tasa efectiva de la MAT para empresas no residentes es del 19,055% si los ingresos totales son iguales o inferiores a 10 millones de INR (1 crore) y del 19,4361% si se supera esa cantidad y hasta 10 crore y si se superan los 10 crore el porcentaje total es de 20,0077%. Para las empresas residentes las tasas efectivas son del 19,055%, del 20,007% y del 20,960% en esos mismos casos.

La MAT no se aplica a las empresas de los sectores de generación y distribución de energía eléctrica; ni a empresas que operen, desarrollen o mantengan cualquier infraestructura; ni a empresas localizadas en estados o distritos industrialmente subdesarrollados o industrias localizadas en la Región del Nordeste.

Plazos para el pago del impuesto de sociedades

El impuesto de sociedades se pagaría en tres cuotas desiguales; la primera, el 15 de septiembre, es de un 30% del total, las dos siguientes (15 de diciembre y 15 de marzo) serían del 30% y 40% respectivamente.

Pago del Impuesto de Sociedades en India

Fecha	Porcentaje
15 septiembre	30%
15 diciembre	30%
15 marzo	40%

[1] Para calcular la amortización contable, se tendrán en cuenta los ratios de depreciación provistos por la Companies Act, 1956 and Companies Bill, 2013.

5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

PERSONAL INCOME TAX, O IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

Para determinar la imposición sobre la renta de los empleados expatriados en India, hay que tener en cuenta el estado de su residencia. A las personas físicas se les considera **residentes** cuando:

- Han residido en la India en el año imponible durante 182 días o más.

- Durante los cuatro años precedentes al año imponible, han residido en la India por un periodo total de 365 días o más, habiendo permanecido en el año imponible durante al menos 60 días.

Las personas físicas **residentes**, al igual que las personas jurídicas, **tributan en la India por su renta universal**, independientemente de si se ha generado en India o no.

Los **residentes no habituales** sólo tributan por aquellas **rentas que proceden de negocios controlados o con sede en la India, o por el ejercicio en este país de su profesión**. Se considera residentes no habituales a las personas físicas que:

- No hayan sido residentes en la India en 9 de los 10 años precedentes al año imponible.
- No hayan permanecido en la India más de 730 días, en total, en los 7 años precedentes al año imponible.

Por su parte, los **no residentes** están sujetos a gravamen por las **rentas o los incrementos de capital que obtengan o devenguen sólo en la India**, es decir, por las rentas generadas en este país.

No obstante, la responsabilidad impositiva de un empleado expatriado puede ser determinada tanto por la "Income Tax Act" como por el texto del "Convenio de doble imposición". A la hora de determinar en cuál de los dos textos deberá basarse el no residente para calcular su base imponible, la sección 90(2) del "Income Tax Act", dice que en el caso en que el expatriado pueda acogerse a los dos reglamentos, entonces lo hará a aquel que le resulte más beneficioso. Una vez determinadas qué rentas tienen su origen en la India, y cuáles no se han generado en el país, se puede determinar la sujeción a imposición de dichas rentas.

Imposición según el origen de las rentas susceptibles de ser gravadas en India.

Tipo de ingresos		ROR	RNOR	NR
		Residente habitual	Residente no habitual	No residente
Ingresos indios	Recibidos en India	SI	SI	SI
	Estimados de ser recibidos en India	SI	SI	SI
	Acumulados o que crecen en India	SI	SI	SI
Ingresos extranjeros	Acumulados o que crecen fuera de India, de una actividad controlada o desarrollada en India	SI	SI	NO
	Acumulados o que crecen fuera de India, de una actividad controlada o desarrollada fuera de India	SI	NO	NO

Fuente: Income Tax Act

Según la "Income Tax Act", los ingresos de un trabajador pueden subdividirse en:

- Rentas del trabajo
- Rentas del capital
- Rentas procedentes de viviendas en propiedad

- Otras rentas

La suma de todos estos ingresos constituye la renta bruta total del individuo. No obstante, el "Income Tax Act" garantiza la exención de algunos tipos de renta, que no formarán parte de la renta bruta total; las siguientes rentas están exentas de imposición para un empleado expatriado:

- Rentas pagadas a los Oficiales de las Embajadas y Consulados
- Rentas pagadas por servicios extendidos en un corto periodo de tiempo
- Salarios por servicios realizados en embarcaciones
- Remuneración pagada a los empleados del Gobierno de un Estado Extranjero

Una vez que se ha calculado la renta bruta total, ésta se reduce aplicando varias deducciones bajo la "Income Tax Act". Estas deducciones se encuentran recogidas en la sección VI,A de la Income Tax Act[1].

Deducciones más relevantes bajo la sección VI A de la Income Tax Act.

Naturaleza del pago	Seccion de la Income Tax Act	Deducción para R, NR o ambos	Deducción máxima aplicable
Pagos realizados en concepto de primas seguros de vida, anualidades aplazadas, etc.	80C	Ambos	100.000 Rs
Pagos realizados en concepto de primas de seguros médicos	80D	Ambos	15.000 Rs.(25.000 Rs. para individuos de la tercera edad)
Pagos realizados en concepto de seguimientos de tratamientos médicos de una persona con algún tipo de discapacidad	80DD	Residente	50.000 Rs. (75.000 Rs. en caso de discapacidad grave)
Pagos realizados en concepto de tratamientos médicos por enfermedad del trabajador o de una persona dependiente que esté a su cargo	80DDB	Residente	40.000 Rs. (60.000 para individuos en tratamiento de la tercera edad)
Intereses de préstamos para educación superior	80E	Ambos	El importe pagado
Deducción en caso de individuo con discapacidad	80U	Residente	50.000 Rs. (75.000 Rs. en caso de discapacidad grave)

Fuente: Income Tax Act (R= Residente, NR= No Residente)

La base imponible se obtiene restando las deducciones de la renta bruta total. Para calcular la

obligación impositiva, durante el ejercicio 2014-15 se aplican unas tasas concretas, que se han visto modificadas con los presupuestos publicados en julio.

Tasas impositivas para el año 2015-16 para individuos de menos de 60 años.

Renta Bruta	Tasa Impositiva	Educational Cess
0-250.000 INR	0%	0%
250.001-500.000 INR	10% sobre el importe que supere las 250.000 INR	3%
500.001-1.000.000 INR	30.000 INR + 20% del importe que supere las 500.000 INR	3%
Más de 1.000.000 INR	130.000 INR + 30% del importe que supere 1.000.000 INR	3%

Además se aplica un recargo del 12% sobre el tipo impositivo (incrementada desde el 10% y en aplicado a partir del 1 de abril de 2015) cuando los ingresos superen los 10 millones de INR. El 3% de education cess se aplica por tanto dos veces, sobre el recargo y sobre el propio tipo.

Para las personas de la tercera edad (entre 60 y 80 años son considerados senior citizens y con mas de 80 años son very senior citizens) residentes en India, el nivel de ingreso máximo sobre el cual no se carga ningún tipo de impuesto es de 300.000 INR y de 500.000 INR cuando se superen los 80 años. El "Education cess" es del 3% sobre las rentas percibidas, y también se añade al impuesto sobre la renta de las personas físicas, independientemente de la cuantía de éste último.

Por otro lado, el AMT (impuesto alternativo al anterior) sobre individuos, se aplica cuando los ingresos sean superiores a las 2 millones de INR. El tipo aplicable es del 18,5% (mas recargos y el education cess).

[1] Deduciones aplicables según la Income Tax Act: http://www.incometaxindia.gov.in/publications/2_TDS_On_Salaries/Chapter06.asp#Section

5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO

El 1 de abril de 2005, y tras varios años de demora, India implementó parcialmente una reforma fiscal de gran calado: la introducción del VAT en sustitución del anterior impuesto sobre las ventas (Sales Tax) para las transacciones dentro de un mismo estado. Este equivalente al IVA español, es un impuesto estatal que ha sido impulsado y armonizado por el gobierno central. El Sales Tax se ha ido reduciendo y actualmente, la mayoría de los estados cuentan ya con VAT.

El VAT representa la evolución del Sales Tax hacia un sistema de imposición indirecta más sistemático, transparente y controlable, que no sólo incrementa la base fiscal poniendo coto a la economía sumergida, sino que es ventajoso para los consumidores y la industria en general. Además, ha reemplazado también otros impuestos estatales, como la *Lease Tax* o *Contract Tax* y con el tiempo se pretende que absorba completamente al *Service Tax* que se aplica para operaciones entre Estados (impuesto del centro).

Las distorsiones que tratan de ser corregidas a través del IVA venían derivadas por la naturaleza

monofásica de la Sales Tax, que era un impuesto que sólo se devengaba en el primer punto de venta. La Sales Tax solo se devengaba en el fabricante o importador de bienes en un Estado que estuviese sujeto al Sales Tax en el momento de su primera venta dentro del Estado. Las ventas subsiguientes dentro de ese Estado no estaban gravadas.

Bajo este régimen existían problemas de doble imposición y de multiplicidad de impuestos, lo que provocaba un efecto de cascada fiscal. Al ser el impuesto parte del coste del comprador elevaba la base impositiva de los otros impuestos. De esta forma, antes de que se produjera un bien, los inputs necesarios para su producción eran gravados por este impuesto, para volver a ser gravado una vez que se producía el bien final.

La introducción del VAT fue una de las reformas fiscales más ambiciosas emprendidas por el país, con un cambio de los tipos impositivos que ha llevado a armonizarlos en todos los estados. Esta nueva estructura será muy beneficiosa a largo plazo ya que acabará con gran parte de las distorsiones que generaba el antiguo Sales Tax. Algunos de sus beneficios son los siguientes:

- **Recaudación.** Favorece el incremento de la recaudación de los impuestos indirectos sin incremento de precios.
- **Equidad.** Dado que las proporciones del valor añadido entre las últimas fases de la cadena de oferta y las primeras, varían según el tipo de mercancía, el sistema de *Sales Tax*, que afecta al primer punto de venta, discrimina a las mercancías que generan la mayor parte de su valor añadido en las primeras fases de su producción. El VAT elimina estas distorsiones.
- **Estructuras neutrales.** El sistema fiscal debería ser neutral en su impacto en las elecciones de productores y consumidores. En este sentido, la Sales Tax provocaba muchas anomalías y distorsiones –efecto cascada de impuestos, localización irracional de actividades basada en incentivos fiscales, elevados costes de inventario, estructuras y tipos impositivos diferenciados en cada estado. La introducción completa del VAT elimina estas distorsiones, creando un sistema neutral.
- **Conveniencia administrativa.** Su introducción racionalizó el sistema de imposición indirecta, eliminando las concesiones de exención del Sales Tax, y reduciendo la multiplicidad de tipos impositivos. Esta racionalización facilita el cumplimiento de la obligación fiscal, permite un mejor control y reduce el fraude y la elusión fiscal. Tanto los consumidores como las administraciones estatales se ven favorecidas.

En términos generales los tipos VAT de aplicación más general son:

- **0%** para bienes primarios
- **1%** lingotes y piedras preciosas
- **4%** insumos industriales, medicamentos, bienes de capital y bienes de consumo masivo
- **12,5% - 15%** para el resto (General)
- **20%** para hidrocarburos y productos derivados

La tasa general en 2015 se sitúa en el 12,5%, con la excepción de Andhra Pradesh (14,5%), Assam (13,5%), Chhattisgarh (14%), Jammu y Cachemira (13,5%) y Karnataka (13,5%) y la reducida entre el 1% y el 5% (incluye productos farmacéuticos y medicinas, todos los outputs industriales y agrícolas, bienes de capital, bienes declarados, bienes intangibles y productos informáticos). Las uniones territoriales de Andaman y Nicobar y Lakshadweep, son las únicas que aún no han adoptado el VAT.

Por otro lado, el impuesto sobre las ventas central (en adelante CST), recaudado por el gobierno central y administrado por los estados, sigue existiendo en India. Originariamente, este impuesto gravaba el movimiento de bienes de un estado a otro. Con la incorporación del VAT, muchos de estos movimientos han dejado de ser gravados por el CST para ser gravados por el VAT. La intención del Gobierno central es la de ir reduciendo progresivamente este impuesto hasta hacerlo desaparecer (en 2007 era del 4%, en 2015 el tipo es del 2%). Mientras tanto, tiene que compensar a los estados por la reducción de ingresos a través de este impuesto.

A través del siguiente enlace se pueden consultar los distintos procedimientos y formularios por los que se

rige este impuesto en distintas situaciones. (<http://www.dateyvs.com/tax/sales-tax-and-vat-primer/forms-and-procedures-under-cst/>).

Por último, el detalle del texto de la Central Sales Tax Act, 1956, se puede consultar a través del siguiente enlace (<http://dit.mp.gov.in/documents/10180/dd04dc1c-e9bf-4a69-9408-e7f875fb4e27>).

Para una venta que incluya bienes importados de fuera de India, no puede aplicarse el CST, y tampoco para el caso de venta de productos al extranjero.

Este impuesto se eliminará con la introducción del GST, impuesto sobre bienes y servicios que se espera entre en vigor el 1 de abril de 2016.

Otros impuestos sobre la producción y la circulación de bienes y servicios.

1. Central Excise Duty and Salt Act, 1944

Se trata de un impuesto en cascada que se aplica a una gran cantidad de productos manufacturados a lo largo de las distintas fases del proceso de producción y a su salida de fábrica. Quedan excluidos los producidos y procesados en las Zonas Económicas Especiales. En general, está regulado y es recaudado por el Gobierno Central, aunque los distintos Estados pueden imponerlo sobre ciertos productos como, por ejemplo, los licores.

La sección 3 del Central Excises and Salt Act de 1944 dice que el Excise Duty debe ser recaudado sobre todos los bienes (excepto la sal) que sean producidos en India, según las tarifas del Central Excise Tariff Act de 1985, aunque se incide en que las modificaciones (amendments) son frecuentes.

La tasa efectiva del Excise Duty general se mantiene en un 12,36% (incluyendo recargos) para el periodo fiscal 2015-16 para la mayoría de bienes. No obstante, se ha reducido hasta el 10% para maquinaria, aplicaciones mecánicas, equipamiento eléctrico y otros bienes referenciados en los capítulos 84 y 85 de la Central Excise Tariff Act, 1985, en general, bienes de capital y consumibles.

Siguen existiendo además, accisas especiales (Special Excise Duty) sobre determinados artículos (algunos productos textiles, azúcar, derivados del tabaco) y un recargo sobre algunos artículos (especias, productos agroalimentarios, café, productos del mar) destinados a la exportación. Además, el National Calamity Contingency Duty (NCCD) se aplica sobre ciertos derivados del alcohol y el petróleo.

El Excise duty se aplica normalmente ad-valorem. También se usa como base el MRP (Maximum Retail Price) para aquellos bienes notificados (refrescos, frigoríficos, aceites lubricantes...). No obstante, para conocer las tasas que se aplican a cada producto, se puede consultar el siguiente enlace: <http://www.cbec.gov.in/htdocs-cbec/customs/cs-tariff2015-16/cst2015-16-idx>

2. Impuesto sobre los servicios (Service Tax)

En India, el Service Tax no es el IVA, ya que no grava ningún valor añadido sino el simple acto de proveer un servicio.

Hasta el año 2012, el Service Tax se regía por una lista positiva que permitía gravar 119 servicios. Con fecha de 1 de julio de 2012, entro en vigor la nueva regulación del Service Tax que pasa a regirse por una lista de servicios que quedan excluidos (lista negativa), gravándose todos aquellos que no estén en ella. El Gobierno publicó una lista preliminar de 38 servicios, que se ha ampliado hasta 40 en la última enmienda publicada en febrero de 2015^[1], incluyendo el transporte de mercancías o de pasajeros (en el caso del tren, la decisión se aplaza hasta septiembre y queda hasta entonces exento), transporte y distribución de electricidad, provisión de de instalaciones de baño (WC), obras de la JNNURM (renovación urbana), construcción de metro y monorraíl, apuestas o juegos de azar.

El listado no es definitivo y se van añadiendo nuevos servicios con cada nuevo presupuesto. Este paso es uno más para ampliar la base tributaria y acercarse a la implantación del Goods and Service Tax (GST). Los servicios incluidos en la lista negativa pueden consultarse en: <http://www.aaptaxlaw.com/Service-Tax/Negative-List-under-Service-Tax-Law-Section-66D-Servicetax-Exempted-services.html>

Para el año 2015, la tasa impositiva se ha incrementado pasando del 12,36% al 14%.

Reforma Pendiente: Impuesto sobre bienes y servicios. (Goods and Service Tax)

Si bien se ha dado un paso importante tras la implementación del nuevo régimen del Service Tax, el retraso en el pago de las compensaciones en concepto de Central Sales Tax desde el Gobierno central a los estatales, está provocando que estos últimos bloqueen la entrada en funcionamiento del Goods and Service Tax.

Si el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA o VAT) es ahora considerado como una de las mejoras más importantes tras la abolición del sistema impositivo central previo y del Impuesto sobre las ventas que existía a nivel estatal, ahora, el Goods and Service Tax (GST) es el siguiente paso lógico hacia una reforma integral del sistema impositivo indirecto en el país.

En relación a la introducción del nuevo impuesto para bienes y servicios, el Gobierno ha propuesto llevar a cabo una estructura impositiva dual como en los casos de Brasil o Canadá, con un tramo gravado a nivel central (Central Level GST, CGST) y otro a nivel estatal o regional (State Level GST, SGST).

La recaudación impositiva a nivel central (CGST), provendría del impuesto sobre los servicios, impuesto sobre el consumo, impuestos sobre la importación, aranceles compensatorios y recargos mientras que la recaudación a nivel estatal (SGST) lo haría del impuesto sobre el valor añadido, impuesto sobre el ocio, impuesto sobre los bienes de lujo, impuesto sobre la lotería, impuesto sobre el juego y las apuestas, impuestos de entrada a los estados. Los impuestos que quedarían englobados en el GST, serían:

Impuestos a los que sustituye
Central Excise Duty
Service Tax
Additional Customs Duty
Surcharge and Cesses
VAT
Entertainment Tax
Entry Tax
Luxury Tax
Taxes on Lottery and gambling
State cesses and surcharges

La finalidad del nuevo GST es:

- Evitar el sistema de “impuesto sobre impuesto” que existía hasta ahora, es decir, eliminar el efecto cascada.
- Eliminar la existencia de múltiples puntos de recaudación.

- No comprometer las economías de escala.
- Incremento de la recaudación gracias a una mayor base tributaria y un sistema más eficiente de recaudación

Aunque, inicialmente, estaba prevista la aprobación del impuesto para abril del 2011, los desencuentros entre los estados y el Gobierno sobre aspectos claves en la aplicación del mismo (tipos impositivos, bienes y servicios exentos) han hecho que la implementación del GST se retrase hasta el momento. No obstante el ministro de finanzas tiene previsto que pueda incorporarse, a partir del 1 de abril de 2016.

Más información sobre las últimas novedades del GST y documentos, pueden encontrarse en la siguiente dirección web: <http://gstindia.com/index.php>

[1] <http://www.cbec.gov.in/resources//htdocs-cbec/ub1516/do-ltr-jstru2.pdf>

5.3.4 OTROS IMPUESTOS Y TASAS

Además de los impuestos directos e indirectos asemejables a los existentes en España, en India existen otra serie de impuestos que gravan distintas actividades y servicios como se expone a continuación:

1. Securities Trasaction 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. En los presupuestos de 2015-16, los tipos oscilan entre el 0,1% y el 0,001% en función del tipo de transacción, además la carga impositiva varía entre el vendedor y el comprador según el tipo de operación (http://www.tatamutualfund.com/docs/other-documents/tax_reckoner.pdf).

2. Octroi / Entry Tax: la entry tax es una tasa impuesta por algunos gobiernos estatales y oscila según producto y Estado. La Octroi tax funciona de manera parecida aplicada en algunas ciudades y municipios. Este impuesto se paga porque el bien entra en el término municipal para su uso, consumo o venta dentro de esa jurisdicción. A veces el Estado permite la compensación de la Sales Tax con la Octroi tax.

3. La Stamp Duty o los "derechos del Timbre" se impone sobre ciertos tipos de documentos necesarios para formalizar la transferencia de activos.

4. Lease Tax. Grava la cesión del derecho de usar bienes movibles. Se aplica según la legislación estatal de la Sales Tax. Suelen coincidir los tipos impositivos con los de bienes similares sujetos a la Sales Tax.

5. 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.

6. 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.

7. Luxury Tax y Entertainment Tax. Algunos estados gravan los bienes de lujo. Principalmente se aplica para hoteles de lujo y clubs, o para ciertos productos como los cigarrillos. En el siguiente enlace pueden consultarse los tax department de los distintos estados:

<http://rajtax.gov.in/vatweb/vat/vatMain.jsp?viewPageNo=9>. Las uniones territoriales de Andaman y Nicobar, Lakshadweep y Pondicherry no cuentan con este impuesto.

5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Aunque la normativa india se reserva el derecho a aplicar retenciones respecto a los pagos realizados por una empresa india o establecida en India hacia España, en la Sección 90 (2), de la *Income Tax Act*. http://www.incometaxindia.gov.in/_layouts/15/dit/pages/viewer.aspx?grp=act&cname=cmsid&cval= se determina que caso de existir un convenio para evitar la doble imposición internacional, se aplicará el tipo que resulte más ventajoso. Este es el caso de las empresas españolas.

Convenio de Doble Imposición.

Existe un convenio entre el Reino de España y la República de la India para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio. Fue firmado en Nueva Delhi el día 8 de febrero de 1993 y se ratificó el 12 de enero de 1995, aunque de acuerdo con las disposiciones del mismo, comenzó a surtir efecto para los ingresos imponibles, a partir del 1 de enero de 1996, en España, y del 1 de abril de 1996, en India. El texto completo del convenio puede consultarse a través del siguiente enlace: http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_India.pdf

Este convenio se vió modificado por el protocolo firmado en 2012, que entró en vigor el 6 de septiembre de 2013. En este nuevo documento se modifican varios de los artículos del protocolo ratificado en el 96.

Entre otras, el nuevo texto propone enmiendas al artículo I del convenio, por el cual incluye el impuesto sobre la renta de no residentes entre los impuestos comprendidos por el convenio. Además, modifica el artículo 28 sobre el Intercambio de información tributaria. Básicamente amplía el marco regulatorio para el intercambio de información mediante la inclusión de tres nuevos apartados que estipulan, entre otros, que los estados contratantes deberán cooperar en el intercambio de información pese a que esto no resulte en beneficio propio. Se añaden a este dos sub artículos (28A y 28B) para regular la asistencia en la recaudación por parte de los estados contratantes, así como para definir los límites a los beneficiarios del presente convenio de doble imposición. Se pueden consultar estas enmiendas al convenio a través del siguiente enlace:

<http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/En%20Tramit>

Retenciones aplicadas a los pagos al exterior con convenio de doble imposición:

CONVENIO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN ENTRE ESPAÑA E INDIA							
(Límite superior de las retenciones de los importes brutos)							
Dividendos		Intereses		Royalties		Transferencia de tecnología	
País con derecho impositivo	Tipo	País con derecho impositivo	Tipo	País con derecho impositivo	Tipo	País con derecho impositivo	Tipo
Ambos	15%	Ambos	15%	Ambos	15%	Ambos	15%

Fuente: DIPP

6 FINANCIACION

6.1 SISTEMA FINANCIERO

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 del sistema financiero. 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 liberalizan 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.

Los tipos de intervención en el mercado monetario se mantuvieron en el 6% o superior para la *reverse repo rate* y el 7,5% o superior para el *repo*, hasta que descendieron bruscamente –hasta llegar al 3,25% y el 4,75%, respectivamente- en abril de 2009. Esto se debió a una reacción a los efectos de la crisis financiera internacional, que se dejaron sentir en la India a finales de 2008. A julio de 2015, los tipos de intervención parecen haber recuperado la tendencia pre crisis, y se sitúan en un 6,25% para la *reverse repo rate* y en un 7,25% para la *repo rate*. Con este incremento del tipo, el Banco Central pretende controlar la inflación aún a costa de que la demanda y el crecimiento se vean ligeramente penalizados.

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. Como consecuencia de ello los controles ejercidos en 2007-2008, por los principales organismos reguladores del sector (el Reserve Bank of India y la Securities and Exchange Authority of India) sobre los flujos de capital contriieron sin duda a amortiguar los efectos adversos de la crisis financiera.

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 señaló la necesidad de reducir los controles, dotar al sistema bancario de la flexibilidad necesaria y mejorar la eficiencia de las inversiones financieras de las entidades bancarias y no bancarias.

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

La estructura actual del sistema financiero indio puede ser dividida en tres grandes componentes: los mercados financieros, las instituciones financieras/intermediarios y los reguladores. Además, en otra clasificación se pueden catalogar los bancos comerciales, compañías de seguros, compañías financieras no bancarias, cooperativas, fondos de pensiones, mutual funds y otras entidades pequeñas.

Mercados financieros:

Mercado monetario;

En él se negocian los activos cuyo periodo de vencimiento es el corto plazo (inferior a un año). Los principales participantes dentro de este mercado son el Reserve Bank of India, los bancos comerciales y mutual funds. Este mercado se encontraba muy poco desarrollado hasta los años 80, pero el periodo posterior ha sido testigo de importantes desarrollos. En su estructura actual comprende una serie de sub-mercados interrelacionados: Call Money Market, Treasury Bills or 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 4.700 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: los bancos comerciales no registrados bajo el Second Schedule of Reserve Bank of India Act de 1934 (*Non-Scheduled Comercial Banks*) y los bancos comerciales registrados bajo tal ley (*Scheduled Comercial Banks*). El primer grupo lo componen bancos de ámbito local (*Local Area Banks*) y cuenta con 4 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. Por su parte, el segundo grupo está integrado por bancos públicos (*Public Sector Banks*) y bancos del sector privado (*Private Sector Banks*).

- Bancos públicos

Se subdividen en tres grupos: el State Bank of India y sus organismos asociados (con 8 entidades y cerca de 14.000 sucursales), los bancos nacionalizados (21 entidades con cerca de 40.000 sucursales) y los bancos regionales de ámbito rural (Regional Rural Banks, 83 entidades). Los dos primeros grupos absorben el 80% de los depósitos, 74% de los préstamos y 69% de las sucursales. Los bancos regionales rurales 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, trabajadores del campo, artesanos y pequeños empresarios

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, que eran extremadamente flexibles con los impagados, 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. El Estado continúa siendo el principal accionista de los mismos, si bien su participación ha ido reduciéndose.

-Bancos privados nacionales

Son actualmente 19. 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 locales 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, lo cual no es ninguna coincidencia puesto que, a pesar de que actualmente pertenecen al sector privado, 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 2015 son 45 los bancos extranjeros con sucursales y 39 con oficina de representación. Operan principalmente en las áreas metropolitanas más importantes (Bombay, Delhi, Calcuta y Madrás).

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

Los bancos más destacados en el grupo de bancos extranjeros son el Standard Chartered Bank, Citibank y el HSBC. Todos ellos cuentan con una amplia experiencia en el mercado indio y comenzaron a operar en el mismo antes de la independencia de India con respecto a Reino Unido en 1947, cuando el gobierno indio estableció un modelo económico mixto y extendió su control al sector bancario.

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.

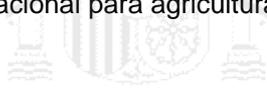
-State Level Institutions: Corporaciones Financieras Estatales y Corporaciones Estatales para el Desarrollo Industrial.

-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. Por otro lado, el 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; el Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) regula el sector seguros; el 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.



6.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN

Tanto para proyectos de exportación como de inversión existen varias líneas de financiación posibles.

Proyectos de exportación:

Financiación comercial:

- **Internacional, por la que grandes bancos españoles como** Banco Sabadell, BBVA, Santander pueden financiar proyectos españoles en la india.
- **Local**, bancos locales o extranjeros presentes en India. los bancos más activos que conceden este tipo de financiación en india son el ICICI Bank, el IDFC, HDFC o el State Bank of India[1].

Financiación concesional bilateral:

Elemento de concesionalidad implícito, conocidos como créditos blandos.

- **Ligada:** en proyectos elegibles (comercialmente no viables). También aplicable a proyectos con más del 80% de concesionalidad o por importes inferiores a 2 millones en DEG para los cuales no se aplica el consenso de la OCDE.
- **Desligada:** en el resto de proyectos.

Financiación concesional multilateral. La financiación internacional para las empresas con operaciones en India. Financiación tanto de proyectos con concursos internacionales como para actividades de consultoría sobre los mismos.

Proyectos de inversión:

Privada: a través de proyectos gestionados a través de las figuras de project finance, business angels o sociedades de capital riesgo.

Pública: ayudas bilaterales a la inversión: a través del FIEM, ICO o Ices. Financiación multilateral a través de partenariados o PPP.

Organismos españoles de apoyo a la inversión:

ICEX:

Línea de apoyo al establecimiento en el exterior: Apoyo a empresas españolas con producto o servicio y marca española que tengan como finalidad un proyecto de establecimiento (filiales). Se cubre una filial por mercado y hasta el 25% de los gastos de constitución y primer establecimiento. También se cubre hasta el 25% los gastos de promoción y de defensa jurídica de la marca y homologación, con un máximo de 65.000 euros por empresa y año.

Participación en licitaciones internacionales: Financiación de parte de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de las ofertas técnicas en concursos o licitaciones extranjeras. La empresa beneficiaria deberá devolver el dinero caso de resulta adjudicataria. Se concede financiación del 30% de los costes elegibles de las actividades según el tipo de actividades y proyecto y fuente de financiación. La máxima ayuda por empresa y año es

de 90.000 euros y el límite general de seis solicitudes por empresa y año con un máximo de dos solicitudes por país y año. El límite de apoyo a una misma oferta, aunque se extienda a varios años, es de 110.000 euros.

ICO:

Línea ICO-ICEX de apoyo a la implantación comercial, productiva y de las marcas en el exterior: Financia inversiones y gastos de cualquier naturaleza que resulten necesarios para acometer la salida de las empresas al exterior. Los beneficiarios son PYMES.

Línea ICO-Internacionalización: Financiación para proyectos de inversión en el exterior que supongan la creación o adquisición de empresas (capital circulante), así como la adquisición de activos fijos productivos nuevos o de segunda mano, y ciertas partidas tributarias. Los beneficiarios podrán ser autónomos y entidades públicas y privadas domiciliadas en España o domiciliadas en el extranjero pero con mayor parte de capital español. El Importe máximo de financiación es de 10 millones de euros por cliente y año, en modalidad de préstamo o leasing. El tipo de interés será fijo o variable, de mercado, dependiente del importe solicitado. La amortización se podrá extender hasta 12 años con posibles garantías adicionales. La tramitación será intermediada (a través de entidad financiera)

Fond –ICOpyme (AXIS): Financiación actividades de innovación e internacionalización de empresas españolas. Participaciones en el capital de la matriz española con vencimiento aproximado de 5 años. ICO no es socio representativo. Para préstamos participativos, vencimiento aproximado de 7 años con carencia de amortización de principal de 2 a 3 años. Los importes máximos varían; para empresas innovadoras: de 750.000 euros a 1.500.000 euros; para empresas consolidadas y en expansión: de 1.500.000 hasta 15.000.000 de euros.

FIEM:

Instrumento de apoyo a la internacionalización empresarial que permite otorgar financiación para la ejecución de proyectos equipados con bienes y servicios españoles, así como estudios de viabilidad, asistencias técnicas y trabajos de consultoría relativos a proyectos de interés para empresas españolas.

FIEM inversiones: Es un instrumento de apoyo a la internacionalización empresarial que permite financiar, mediante deuda senior, operaciones internacionales que tengan por objeto una inversión productiva o la participación en una Sociedad de Propósito Específico. En ambos casos la compañía española deberá ser socio de referencia en los proyectos. Colabora con la empresa española a través de los siguientes instrumentos: participaciones en el capital de la empresa que se crea en el país receptor de la inversión, instrumentos de cuasi capital y préstamos a medio y largo plazo a la empresa que se crea en el país receptor.

COFIDES:

Operaciones con recursos propios y financiación a través de las líneas FIEX y FONPYME.

Recursos propios: Financiación de proyectos de inversión privados y viables en los que exista interés español. El importe mínimo de financiación es de 75.000 euros, y el máximo 5.000.000 euros. En ocasiones existirá comisión de estudio. La comisión de formalización será del 0,8% de la inversión comprometida. Inversiones especiales con condiciones particulares.

FIEX: Fondo fiduciario creado con recursos del Estado, a través del presupuesto de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que persigue favorecer la internacionalización de la actividad de las empresas españolas y, en general, de la economía española, apoyando proyectos de inversión en mercados exteriores. Colabora a través de varios instrumentos como participaciones en capital (max: 49% del capital social). Emisión de Put y call cruzadas a favor de COFIDES y la empresa. El plazo de permanencia en el capital irá de 5 a 10 años. El instrumento de cuasi capital podrá participar de hasta el 70% de la inversión.

FONPYME: Fondo fiduciario gestionado en exclusiva por COFIDES creado con recursos del Estado, a través del presupuesto de la Dirección General de Comercio e Inversiones del

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que persigue favorecer la internacionalización de la actividad de las empresas españolas, en este caso de las PYME y, en general, de la economía española, apoyando proyectos de inversión en mercados exteriores.

Otros instrumentos:

Seguros de crédito a la exportación: El Estado asegura los riesgos derivados de la financiación de operaciones de exportación a través de CESCE. CESCE ofrece una amplia variedad de pólizas para cubrir los riesgos que en estas operaciones asumen el exportador y el banco financiador de la operación. Destacan los seguros de crédito comprador, fianzas y garantías bancarias.

CARI: El CARI permite ofrecer a los clientes de empresas españolas exportadoras, cobertura de tipos de interés.

Seguros para riesgos no comerciales de inversión: CESCE cubre por cuenta del Estado los riesgos políticos y extraordinarios a los que están sometidas las inversiones de las empresas españolas en mercados exteriores a través de la póliza de seguros de inversiones en el exterior.

Fondos de capital riesgo en inversiones exteriores: El FIEX y el FONPYME son fondos creados por el Estado español y gestionados por COFIDES, para financiar las inversiones productivas de empresas españolas en mercados exteriores

[1] Se pueden consultar a través del siguiente enlace (<http://www.pppinindia.com/financing.php>)

6.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA

- En la reunión de la Comisión Económica Conjunta de 2 de febrero de 2015 se adoptó la iniciativa de constituir un Foro de CEO's India-España.
- MOU entre CII, Cámara de España y CEOE con ocasión de la visita del Secretario de Estado de Comercio en febrero de 2015 para intercambiar información económica y comercial y facilitar el intercambio de misiones comerciales y empresariales.
- 3 y 4 de diciembre: Fundación Consejo India España: Reunión en España centrada en ciudades sostenibles y redes de transporte.
- MOU entre la Federación de Cámaras de Comercio de India (FICCI) e ICEX con ocasión de la celebración del Foro de Inversiones y visita del Consejero Delegado de ICEX en noviembre de 2014 para reforzar las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países
- 2 MOU entre la Federación de Cámaras de Comercio de India (FICCI) y la CEOE y la Confederación de Empresarios de Aragón (CREA) para iniciar nuevos lazos económicos en los sectores de las infraestructuras, agricultura, procesamiento de alimentos, farmacéuticas, diseño, ciencia y tecnología, electrónica, energía renovable y educación superior, entre otros.
- Acuerdo de cooperación tecnológica entre CDTI y Departamento de Ciencia y Tecnología del Gobierno indio con ocasión de la visita de la SE de Investigación, Desarrollo e Innovación en febrero de 2013. Áreas: energía y cambio climático, medio ambiente, tecnologías de la información, salud, nanotecnología o ámbito aeroespacial
- MOU sobre Carreteras firmado con ocasión de la visita de SM el Rey en octubre de 2012
- MOU sobre Ferrocarriles firmado con ocasión de la visita de SM el Rey en octubre de 2012
- Modificación del Convenio de Doble Imposición: artículos sobre intercambio de información entre administraciones. 2012.
- 3 acuerdos bilaterales firmados durante Cumbre Tecnológica (nov. 2011): a.- Renovación del Programa de Cooperación Científica y Tecnológicas para periodo 2012-2014; b.- Acuerdo sobre Biotecnología; c.- Acuerdo de Cooperación Administrativa sobre Energías

Renovables (firmado por Ministro Farooq Abdullah al que S.M. el Rey le ha concedido la Cruz al Mérito Civil)

- 3 MOUs firmados en abr. 09 para cooperación en: a.- Energías Renovables (entre MNRE indio y MITyC, crea grupo de trabajo conjunto en ago. 09 con su 1º reunión en oct. 10), b.- Turismo y c.- Agricultura.
- Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica, de 1972 (B.O.E 23-4-73). Última reunión de la Comisión Mixta (8ª): junio de 2010 en Madrid.
- Convenio Doble Imposición entre España e India: Entrada en vigor 1-1-1996
- Acuerdo para la Protección Recíproca de Inversiones: Entrada en vigor 15-12-1998.
- Convenio de Colaboración CDTI y DST – TBD (Department of Science and Technology – Technology Development Board) julio de 2006.
- Comité Conjunto Hispano-Indio de Hombres de Negocios (Joint Business Council JBC).

7 LEGISLACIÓN LABORAL

7.1 CONTRATOS

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. Las leyes laborales más importantes se pueden agrupar en 4 grandes grupos:

I. Leyes relacionadas con la Seguridad Social. (Desarrollo en 8.5)

1. Employees' State Insurance Act (1948)
2. Employees' provident Funds and Miscellaneous Provisión Act (1952)
3. Workmen Compensation Act (1923)
4. The Maternity Benefit Act (1961)
5. Payment of Gratuity Act(1972)

II. Leyes relacionadas con salarios. (desarrollo en 8.3)

1. Minimum Wages Act. (1948).
2. "The Payment of Wages Act", 1936
3. Payment Bonus Act. (1965)
4. Equal Remuneration Act (1976)

III. Leyes relacionadas con conflictos laborales. (desarrollo en 8.4)

1. Industrial Disputes Act (1947).
2. Factories Act, 1948
3. Apprentices Act, 1961.

IV. leyes relacionadas con contratos, sindicatos y cambio de trabajadores. (desarrollo en 8.4)

1. "Contract labour (regulation and abolition) Act" (1970).
2. Employment Exchanges (Compulsory Notification of Vacancies) Act, 1959.
3. Trade Unions Act, 1926
4. "Industrial Employment (Standing Orders) Act", (1946).

Contratos

Las condiciones generales de los contratos son:

- Jornada laboral: En el sector privado los días laborales son seis, de lunes a sábado, no así en los organismos públicos. 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.
- Seguridad Social: No existe un sistema central de seguridad social. Sin embargo tanto los empresarios como los trabajadores, se verán obligados al pago de cantidades y a gestionar seguros en caso de despido, maternidad, enfermedad, invalidez, etc.
- Salud y seguridad: A pesar de que existe un marco legislativo (Factories Act, 1948), India no es un país, en términos generales, 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 de negocio 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. Existen regulaciones que requieren a las empresas obtener un permiso del gobierno para cerrar establecimientos en empresas con más de 100 empleados (empresas de la industria de los servicios, como las empresas de IT, no se acogen a esta regulación). La Industrial Disputes Act, 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 el Industrial Employment Act, 1959. En India suele ser difícil para las grandes empresas reducir la plantilla, porque existen regulaciones que obligan a dar muchísimas 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.
- Sindicatos: India tiene un sistema político democrático y esto se refleja también en el mundo del trabajo. Existe una extensa experiencia sindical en muchos de los sectores, además muchas veces se trata de sindicatos a nivel nacional que se han constituido como fuertes lobbies.^[1]

[1] Datos del ministerio de empleo y seguridad social. (<http://www.empleo.gob.es/movilidadinternacional>)

7.2 TRABAJADORES EXTRANJEROS

Los extranjeros que deseen visitar India pueden obtener una visa de la Embajada India en el país de su residencia legal. No existe 'visa on arrival', aunque se está trabajando por conseguir implantar la e-tourist visa, que permite a los nacionales de ciertos países y bajo determinadas condiciones, solicitar la visa on-line con un periodo de cuatro días antes de viajar a India. En todo caso, en España, se debe obtener visado de entrada con anterioridad a la llegada al país. Todo individuo que solicite visado deberá estar en posesión de un Pasaporte Nacional válido. La sección Consular de Pasaportes y Visados del Ministerio de Asuntos Exteriores de India, es responsable de emitir los visados indios para los extranjeros que visitan la India por diversos motivos.

Visados

Existen múltiples tipos de visado para entrar en India. Los más comunes a la hora de entrar en la India con objetivo laboral serán la business visa y la employment visa. Para ciudadanos españoles, ya no es necesario para extranjeros que haya un lapso de dos meses para volver a entrar en India con el mismo visado. Este requisito solo se mantiene para ciudadanos de Afganistán, China, Irán, Pakistán, Irak, Sudan y Bangladesh

“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**.

Se deberán presentar en la embajada los siguientes requisitos para su **solicitud**[1]:

1. Impreso de solicitud cumplimentado.
 2. 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.
 3. Dos fotografías tamaño pasaporte.
 4. Pago de tasas.
 5. Sobre pre franqueado para entregas especiales.
- A. Carta de la empresa extranjera del solicitante.
- B. Carta de invitación de la empresa india.
- C. Certificado que acredite que el extranjero va a ser destinado a India.
- D. Copia de la aprobación del Gobierno Indio en caso de que se trate de una Joint-Venture o un acuerdo de colaboración.
- E. Copia del permiso del banco nacional de India (RBI) en caso de un negocio/empresa conjunta.

Visado de Empleo/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:

- A. Carta de recomendación de la empresa india que contrata al extranjero;
- B. Términos y Condiciones del empleo;
- C. Documento acreditativo de compromiso de contratación por escrito, por parte de la empresa india.
- D. 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. Este visado se obtiene en el Consulado Indio del país de residencia legal y su validez suele ser de 6 meses. No obstante, con la condición de que el viajero haya estado previamente en la India, éste podrá solicitar un visado de un año de validez.

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 del ministerio de asuntos exteriores (<http://www.exteriores.gob.es>) y el de empleo y seguridad social (<http://www.empleo.gob.es/movilidadinternacional/es/continentes/asia/india/residir/index.htm>) se puede consultar más información acerca de visados.

Seguridad social

El sector organizado se rige por la Factories Act. de 1948, pero más del 80% de la fuerza de trabajo pertenece al sector no organizado, donde no existen regulaciones en esta materia.

Desde el 1 de octubre del 2008, en India existe un nuevo régimen de Seguridad Social, bajo el cual los trabajadores extranjeros están cubiertos, concepto que se introdujo por primera vez en la legislación en esta fecha. **Todo trabajador internacional está obligado a contribuir con el 12% de su salario** al sistema de seguridad social. El concepto de salario es amplio y engloba el salario básico, las prestaciones por desempleo y el valor monetario de las dietas suministradas. Los alquileres, horas extra, bonificaciones, comisiones y otras retribuciones similares están excluidas del salario base a la hora de calcular la contribución. Desde 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/>

Las contribuciones se aplicarán al total del salario cuando los trabajadores internacionales estén sujetos a nominas de partición. Para la conversión del salario en moneda extranjera a rupias (INR), **se aplicará el tipo de cambio de compra presente a final de mes, publicado por el State Bank of India.**

Los trabajadores extranjeros, en relación a su propia contribución a la seguridad social, pueden solicitar una deducción de hasta 100.000 INR al año por sus rentas retenidas en India.

Por otro lado, el Gobierno de India ha aceptado el compromiso internacional que surge de la ratificación del convenio de los Derechos Sociales, Económicos y Culturales de las Naciones Unidas. Por este convenio, se reconoce el derecho de todos los trabajadores a la seguridad social, incluyendo también el seguro social. No obstante, India interpreta que el derecho a la libre determinación se aplica "únicamente a los pueblos bajo dominación extranjera" y no a los pueblos dentro de los estados-nación soberanos. Asimismo, interpreta la limitación de la cláusula de derechos y los derechos de igualdad de oportunidades en el lugar de trabajo en el contexto de su constitución.

India también ha ratificado algunas Convenciones de la OIT incluyendo la indemnización a empleado (Enfermedades Ocasionales) – (Nº 18 y la convención nº 42 del 1934 revisada); Igualdad de Trato (Indemnización por accidente) – Nº 19 del 1925; y Igualdad de Trato (Seguridad Social) – Nº 1 y 8 del 1962. A través del siguiente enlace, se puede ver el estado de los distintos convenios y las ratificaciones por parte de la India (http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:11200:0::NO:11200:P11200_COUNTRY_ID:102691).

India no ha ratificado aun la Convención Nº 102 de 1952 de la Organización Internacional del trabajo (OIT) y solo contempla los siguientes 9 beneficios que éste introduce: subsidio de enfermedad, prestaciones médicas, beneficios por maternidad, beneficios por accidente en el trabajo, subsidio de la vejez, prestaciones por invalidez, prestaciones pagaderas a los familiares de una persona fallecida, subsidio de desempleo y subsidio de la familia.

Fiscalidad.

El impuesto sobre la renta de las personas físicas para trabajadores extranjeros es similar al que se aplica para los trabajadores locales (ver apartados 6.1 y 6.2). Será necesario también acudir al convenio para evitar la doble imposición, firmado por las partes el 8 de febrero de 1998).

Páginas web de interés.

Inmigración - <http://www.immigrationindia.nic.in>

Seguridad social - <http://www.labour.nic.in/ss>

Trabajo - <http://www.labour.nic.in>

Información general - <http://www.indiaonestop.com>

[1] Del 1 al 5, comunes para cualquier tipo de visado.

7.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL

Hoy por hoy, el coste laboral en India es una de sus principales fortalezas competitivas,

presentando niveles salariales significativamente por debajo de los estándares europeos y muy competitivos en comparación con otros países del entorno. No obstante, hay que tener en cuenta que para algunos sectores los estándares indios podrán diferir de los estándares ampliamente aceptados para el mundo occidental, pudiendo llegar a resultar complicada la contratación de trabajadores. Menos del 30% de la fuerza laboral organizada ha completado la educación secundaria, según la NSSO. Además, habrá que tener en cuenta la comparativa respecto a cada sector. Pese a tener salarios muy bajos, sectores como el industrial han perdido competitividad en salario con respecto a otros países de la zona.^[1]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 prácticamente europeos, sobretudo en el caso de cargos de responsabilidad y directivos.

A pesar de que los salarios permanecen en niveles bajos, los salarios en términos reales, han crecido a un ritmo del 3% desde el año 1983.

Remuneración media anual por trabajador para algunos sectores.

Categoría profesional	Salario / bruto anual (€)
Sr. Software engineer/ Developer/ Programmer	7.526
Ingeniero de Software	10.736
Project Manager, Information Technology	18.589
Finance Manager	18.884
Marketing Manager	14.178
Operations Manager	10.253
IT	13.498

Fuente: Fuente: datos de Payscale. Los salarios proporcionados están calculados al tipo de cambio de 1€ = 73 Rs^[2], y se ha tenido en cuenta el salario medio para el conjunto de India proporcionado por la página web.

Por otro lado, en India **cada Estado tiene competencia para fijar el salario mínimo**. No obstante, existen distintas leyes que regulan la fijación de salarios:

1. Minimum Wages Act. (1948): fija el salario mínimo dentro de los sectores registrados (http://business.gov.in/legal_aspects/wages_1948.php)

- **Empresa:** esta regulación afectará a todo el empleo registrado.
- **Contenido:** Los diferentes salarios mínimos vendrán revisados tanto por el gobierno central y los gobiernos de los diferentes estados. A través del siguiente enlace, se pueden consultar los enlaces a las distintas provisiones para 2015 de los principales estados en India: <http://www.paycheck.in/main/salary/minimumwages> . Existirá revisión periódica de

los salarios por parte del gobierno y se pagan independientemente de la posición financiera del empleador.

2. Payment of Wages Act, 1936, enmendada por la Payment of Wages (Amendment) Act, 2005: http://business.gov.in/legal_aspects/wages_1936.php Trata de proteger a aquellos trabajadores cuya remuneración está por debajo de un umbral determinado, regulando el tiempo límite para el pago de los salarios. Trata de asegurar que ninguna deducción les sea aplicada fuera de aquellas específicamente reguladas por ley (no se permiten periodos para pagos de salarios superiores al mes y el pago se debe realizar en una fecha exacta tras el último día del periodo trabajado). Los salarios deben pagarse en moneda legal corriente, pero también se puede pagar mediante cheque o transferencia a la cuenta bancaria del empleado.

- **Empresas:** estarán dentro de esta ley todas aquellas entidades que realicen una actividad productiva, estando incluidos todos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo es mayor a 1.600 rupias.

3. Payment of Bonus Act. (1965), modificado en 2007 con efecto retroactivo hasta abril de 2006 (http://business.gov.in/legal_aspects/wages_1965.php). Fijar el nivel mínimo de bonificaciones por parte de la empresa. Hacer partícipes a los trabajadores de los beneficios de la empresa o fomentar la productividad.

- **Empresas/Beneficiarios:** Estarán sujetas a esta ley las entidades productivas que empleen a más de 20 personas, aunque en la actualidad se intenta extender a aquellas con más de 10 trabajadores; en efecto, el gobierno, previa publicación, puede obligar a las empresas entre 10 y 20 trabajadores. Estarán cubiertos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo no supere las 3.500 Rupias al mes y que hayan trabajado, al menos, durante 30 días en el año aplicable.
- **Contenido:** La cantidad anual incluida en esta prestación será como mínimo el mayor del 8.33% del salario que percibe el trabajador o 100 rupias para aquellos trabajadores mayores de 15 años y de 60 rupias para los empleados que no alcancen esa edad. Sólo se podrán acoger al mínimo aquellas empresas en pérdidas o cuyos beneficios no alcancen los pagos calculados por el mencionado 8.33%. El máximo bonus pagable es del 20% del salario anual y podrá pagarse hasta 8 meses después del cierre del año fiscal. Desde 2007 se pagan bonificaciones a los trabajadores (exceptuando a los aprendices) con un salario (salario básico + subvenciones) de hasta 10.000 rupias mensuales. Para el cálculo de la bonificación el techo máximo que antes de 2007 era de 2.500 rupias se eleva ahora a 3.500.

4. Equal remuneration Act, 1976. Evitar discriminación por sexo en el trabajo tanto en salario como en tipo de trabajo (http://business.gov.in/legal_aspects/equal_remuneration.php)

- **Empresas:** Todas.
- **Contenido:** Establece la obligación de pago de igual salario a trabajadores que realicen el mismo trabajo o de igual naturaleza. Establece la prohibición de cualquier tipo de discriminación contra los trabajadores del sexo femenino a la hora de contratación, que se extiende a promociones, training o traslados, salvo cuándo el empleo de mujeres está prohibido o restringido por la ley.

[1] Source : Investment related costs in Asia and Oceania, 23rd Survey, JETRO, 2013

[2] Tipo de cambio de referencia para agosto de 2015

Todo lo relativo al trabajo (jornada laboral, permisos para el trabajo industrial etc.) está regulado bajo la Indian Factories Act.1948 (http://business.gov.in/legal_aspects/factories_act.php) En lo relativo a **jornada laboral industrial**, dentro del 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. Se establece de manera general ningún adulto deberá trabajar más de **8 horas al día** (con descansos de 30 minutos cada 6 horas) o más de **48 horas a la semana**. 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. Además, los periodos de trabajo sin descanso no deberán exceder las cinco horas.

Por otra parte, cuando el trabajador sea privado de las vacaciones entre semana, en ese mes o en los dos meses siguientes, tendrá que ser compensado con vacaciones que iguallen al número de días perdidos. 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.

El salario mínimo, varía en función del estado, del sector de actividad, la formación de los empleados y los años de experiencia. A modo de ejemplo, en el caso de Delhi, el salario mínimo para personal no cualificado a agosto de 2015, es de 348 Rs./día y para personal cualificado, de 423 Rs./día. En el caso de otros estados, el salario mínimo para la categoría más baja puede llegar a las 130 Rs/día.

7.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA

Existen tres leyes que regulan los **conflictos laborales** en India:

- **1. Industrial Disputes Act (1947):** provisión para la investigación, negociación y arbitraje sobre disputas. Proporciona instrumentos para regular las relaciones entre empleados y empleador. Pretende regular las condiciones de trabajo, reducir los cierres y despidos y regular el derecho a huelga. Entre otros puntos, esta ley fija las condiciones de despido de los trabajadores.

(http://pblabour.gov.in/pdf/acts_rules/industrial_disputes_act_1947.pdf)

- **Empresas:** se extiende a toda la India y se aplica a todos los establecimientos industriales que lleven a cabo negocios, fabricación o distribución de bienes y servicios con independencia del número de trabajadores empleados en dichos establecimientos. Empresas: En principio estarían sometidas a esta ley todos los establecimientos productivos, independientemente del número de trabajadores.
- **Beneficiarios:** Cualquier persona empleada en una industria. No se aplica a las personas encargadas de la gestión o administración o a las personas encargadas de la supervisión. Se excluyen también a los empleados del ejército, fuerzas aéreas o naval y policía o empleados en centros penitenciarios.
- **Normativa de despido:**
 - El despido de un trabajador de cualquier establecimiento industrial que haya trabajado más de un año (240 días) ha de ser comunicado con un mes de aviso por escrito indicando las razones o paga equivalente al periodo de aviso.
 - El trabajador tendrá derecho a compensación por importe de 15 días de salario por cada año de servicio.
 - Se puede acudir a los tribunales.
 - Necesidad de notificación al gobierno.
 - Existe procedimiento a seguir en caso de despido por cierre del negocio.
 - Si el nº de trabajadores es superior a 100, se necesita aprobación previa por parte del gobierno.

Para los llamados trabajadores administrativos ("*whitecollar worker*") esta ley no sería aplicable, y sería de aplicación la Indian Contract Act, 1872. El contrato de empleo deberá incluir una cláusula de finalización o indemnización bajo la cual bien el empresario o el trabajador pueden poner fin al contrato dando aviso de acuerdo a los términos del contrato.

2. **Factories Act, 1948, modificada en 1987:** garantiza la seguridad y la salud de los trabajadores en horario de trabajo. Trata de regular la condiciones de contratación en las fábricas

(<https://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/32063/64873/E87IND01.htm>)

- **Empresas:** Aplicable a empresas que hayan tenido más de 10 trabajadores cualquier día en los 12 meses precedentes, en el que se lleve a cabo un proceso de fabricación con ayuda de maquinaria eléctrica; o 20 trabajadores si no existe energía. Aplicable a todas las empresas establecidas en territorio indio.
- **Beneficiarios:** Establece mínimas condiciones sanitarias (limpieza, ventilación y temperatura, vapores peligrosos, luz, etc...), de seguridad (protección de ojos, control de explosivos y gases inflamables, etc...) y bienestar general de los trabajadores -primeros auxilios, cantina, vestuarios, servicios, etc. Están incluidos todos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo se mayor a 1600 rupias.
- **Objetivos:**
 - Garantiza el establecimiento de un horario justo para los trabajadores, la prohibición de contratos a menores de 14 años y emplear a mujeres y adolescentes entre 22.00 y 6.00 horas. Los adolescentes (14 – 18) deben adjuntar certificado médico de que están sanos para poder trabajar.
 - Establece horarios de trabajo de 48 horas semanales y máximo de 9 horas al día. Cualquier trabajador empleado más de 48 horas semanales debe recibir el doble de su salario por las horas extras sin exceder las 60 horas.
 - Vacaciones: 1 día por cada 20 trabajados (adultos) y 1 día por cada 15 en adolescentes. Las vacaciones no usadas durante el año podrán disfrutarse en los 30 días (adultos) o 40 días (niños) posteriores.
 - La Factories Act se aplica por los gobiernos estatales a través de los inspectores de fábricas. La Dirección General de Servicio de Consejo a las Fábricas e Instituto de trabajo es el brazo técnico del Ministerio de Trabajo y Empleo.

3. Apprentices Act, 1961: regulación y control del trabajo de aprendices en la industria y otros establecimientos.

(http://mhrd.gov.in/sites/upload_files/mhrd/files/upload_document/ApprenticeAct1961.pdf)

- **Obligaciones del empleador:** dar entrenamiento al aprendiz, de manera directa o por alguien designado, pago al aprendiz de un estipendio por cuantía mínima superior al salario mínimo; garantizar salud, seguridad y bienestar al aprendiz y mantener registro de los progresos del aprendiz.
- **Beneficiario:** se considera aprendiz al sujeto de más de 14 años que satisface los requisitos de educación y buen estado físico. Ninguna persona puede emplearse como aprendiz a no ser que llegue a un acuerdo de aprendizaje con el empresario.
- **Escisión de contrato:** por aprobación del tutor o por fin del acuerdo.

Las 3 leyes relacionadas con **contratos, sindicación y cambio de trabajadores**

1. “Contract labour (regulation and abolition) Act” (1970): Regula la contratación de trabajador a través de agentes de contratación (contractors), con el fin último de proteger a los trabajadores, equiparando sus derechos con aquellos que han sido contratados de forma directa. (http://pblabour.gov.in/pdf/acts_rules/contract_labour_regulation_and_abolition_act_1970.pdf)

- **Empresas:** Todas aquellas empresas que contraten trabajadores a través de agente intermediarios y que tengan contratados, en el año en cuestión a 20 o más trabajadores. Estarán sujetos a esta regulación todos los trabajadores contratados por esta vía.
- **Contenido:**
 - Los trabajadores empleados a través de agentes de contratación tendrán derechos equiparables a los de contratación ordinaria. La empresa para la que trabajan, no podrá abstraerse de estas obligaciones en caso de incumplimiento por parte del agente de contratación.
 - En caso de que se contraten más de 20 trabajadores, ambas compañías (la empresa y el agente de contratación) deben registrarse en las oficinas estatales del ministerio de trabajo
 - En el caso de despido, la empresa no estará directamente vinculada con los trabajadores y será función del agente de contratación aquel encargado de la recolocación del trabajador o del pago de la compensación correspondiente.

2. Employment Exchanges (Compulsory Notification of Vacancies) Act, 1959. (http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/employment_exch.php). Reunir datos sobre el paro, así como las vacantes de empleo en los distintos sectores para ayudar al gobierno a adoptar políticas adecuadas y proporcionar guía e información a los jóvenes en paro.

- **Empresas:** Obligatorio para todos los establecimientos, industrias y empresas en el sector privado (excepto agricultura) que empleen a 25 o más trabajadores. Informar sobre las vacantes disponibles en la empresa.

3. Trade Unions Act, 1926 (modificada en 2001). Proporcionar registro de sindicatos, junto a protección y privilegios. Gestionado por estados. (http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/trade_unions.php)

- De aplicación en toda India.
- De aplicación a todas las uniones y asociaciones de trabajadores.
- Se pueden registrar a partir de 7 miembros

7.5 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 relación a este asunto, existen cinco leyes principales que regulan la seguridad social en India:

1. 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. Se puede acceder a información más detallada a través de este enlace <http://www.excelconsultancyservices.co.in/EmployeesStateInsurance.htm>.

- **Empresas:** Cubre todas las fábricas, entendidas como cualquier local donde se lleve a cabo proceso de fabricación. Si no existe mecanización, se aplica cuándo hay más de 20 trabajadores. Si hay mecanización, cuando hay más de 10. Los gobiernos estatales tienen poder para extender aplicación a otros establecimientos: comerciales, agricultura.
- **Beneficiarios:** aplicado a trabajadores con salario inferior a 15.000 rupias mensuales (modificación 2010 y vigente, agosto de 2015), excluyendo horas extras, ya sea contratado directamente o a través de la figura del “contractor”. Incluye beneficios médicos gratuitos por accidente, enfermedad, maternidad y dependencia. El empresario contribuye con 4,75% del salario, mientras que la del trabajador es de 1,75%.

2. Employees provident Funds and Miscellaneous Provision Act (1952)

- **Objetivo:** 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.
- **Empresas:** Para 180 categorías de establecimientos, según se establezca por parte del Gobierno. Para fábricas con más de 20 trabajadores. Una vez que una empresa cae bajo el ámbito de la ley, seguirá en el mismo aunque se reduzca el número de trabajadores. Puede haber adscripción voluntaria.
- **Beneficiarios:** Se deben incluir todos los departamentos y sucursales, independientemente de la localización. Se incluyen los trabajadores a tiempo parcial, temporales, en cualquier oficina y aprendices que no queden cubiertos por la Apprentices Act 1961.
- **Contenido:** 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. La citada ley ha sufrido varias enmiendas desde su creación y es de aplicación en todo el país excepto en los estados de Jammu y Kashmir, que se rigen por el Provident Fund Scheme de 1961. Desde la modificación en vigor desde el 1 de octubre de 2008, es obligatorio pagar Provident Fund para los trabajadores internacionales.

- **Contribución:**

Esquema	Empresario	Trabajador
Provident Fund	4,77%	12%
Pension Fund	8,33%(hta max. Rs. 541) ¹	-
Deposit Link Insurance Fund	0,6%	-

En total, el empresario contribuye de manera efectiva en un 13,61%, respecto del 25,61% total. Además, el empresario debe incurrir en el 1,11% de los gastos totales en concepto de gastos de administración en adición a los pagos anteriores. Dentro de este esquema, el gobierno también contribuye con 1,16% del salario del trabajador al Plan de Pensiones.

3. Workmen Compensation Act (1923), modificado en 2009

- **Objetivo:** Asegurar a los trabajadores frente a posibles accidentes que causen invalidez o muerte del trabajador, durante el desarrollo de su trabajo.
- **Empresas/Beneficiarios:** Afectará a toda aquella entidad que realice una actividad productiva, así como a las empresas de transporte. Estará sujeto a esta regulación todo el personal no administrativo de estas empresas. Quedan excluidos de cobertura los trabajadores asegurados y cubiertos por el Employees State insurance Act
- **Contenido:** Ayuda para los trabajadores o sus dependientes en el caso de accidentes laborales que causen muerte o invalidez. De aplicación si el trabajador contrae cualquier enfermedad laboral cuándo lleve empleado más de 6 meses. 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 medico total en que haya incurrido por el tratamiento de la herida cuada durante su trabajo.

En caso de muerte, la cuantía mayor de:

- El 50% de los salarios mensuales multiplicado por un factor relevante. El salario máximo considerado será 4000 rupias./ - 80.000 rupias.

En caso de invalidez permanente, la cuantía mayor de:

- El 60% de los salarios mensuales multiplicado por un factor relevante. El salario máximo considerado será 4000 rupias./ - 90.000 rupias.

Los gastos por funeral serán cubiertos hasta un máximo de 5.000 rupias. El inspector deberá resolver cualquier cuestión relacionada con compensación dentro de los 3 meses de referencia.

4. The Maternity Benefit Act (1961), modificada en 2008 y 2010.

- **Objetivo:** 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.

- **Empresas/Beneficiarios:** En principio se encontrarán sometidas todos aquellos establecimientos productivos en los que trabajen más de 10 trabajadores. Cubre a todas aquellas mujeres que hayan trabajado al menos 80 días en los últimos doce meses en la empresa tienen derecho a recibir los beneficios de maternidad bajo este Acta.
- **Contenido:** Regula la provisión de beneficios antes y después del parto, así como el permiso por aborto, enfermedades derivadas del embarazo, parto y/o nacimiento prematuro. El empleador deberá pagar una dotación y unos gastos sanitarios a estas mujeres, además de conceder un periodo de baja de maternidad y ausencias sanitarias, según los preceptos recogidos en la ley. 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. Esta Ley no se aplica a ninguna empresa o establecimiento que esté ya sometido al Employees State Insurance Act, 1948

5. Payment of Gratuity (1972), modificado en 2010.

- **Objetivo:** Proporcionar una compensación al empleado de larga duración en la compañía en caso de despido o jubilación.
- **Empresas/Beneficiarios:** Estarán sometidas a esta regulación todas aquellas empresas relacionadas con la industria, minería, yacimientos petrolíferos, compañías de trenes, tiendas y otros establecimientos que hayan tenido más de diez empleados en al menos un día de los últimos 10 meses. Una vez que una empresa cae bajo el ámbito de la ley, seguirá en el mismo aunque se reduzca el número de trabajadores. Tendrán derecho a esta prestación aquellos trabajadores que lleven al menos 5 años en la empresa
- **Contenido:** El pago máximo será de 1.000.000 de rupias (modificado en 2010) y se realizará cuando el trabajador se retire, deje la empresa o se jubile. 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.

* Desde el año 2008 se aplica la Unorganized Workers Social Security Act, 2008 que garantiza el bienestar y la seguridad social de los trabajadores no organizados (amas de casa, autónomos, etc.). Vigente desde Agosto de 2009.

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

8 INFORMACIÓN PRÁCTICA

<p>Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry (FICCI) 1, Federation House, Tansen Marg, New Delhi - 110 001, Delhi Tel: +91 11 23738760 / 70 Fax: +91 11 23721504, 23320714 Email: ficci@ficci.com Website: http://www.ficci.com</p>	<p>Confederation of Indian Industry (CII) The Mantosh Sondhi Center, 23 Institutional Area, Lodhi Road, New Delhi - 110 003, Delhi Tel: +91 11 24629994/97, 24626164, 24625407 Fax: +91 11 24626149 / 24633168 Website: http://www.cii.in</p>
<p>PHD Chamber of Commerce & Industry (PHD CII) 4/2 Siri Institutional Area</p> <p>August Kranti Marg, New Delhi 110016 Tel: +91 11 26863801/4, 26866814, 26857745/46 Fax: +91 11 26855450/26863135 Email: phdcci@phdcci.in Website: http://www.phdcci.in</p>	<p>The Associated Chambers of Commerce & Industry (ASSOCHAM) Corporate Office</p> <p>5, Sardar Patel Marg, Chanakyapuri, New Delhi - 110021 Tel: +91 11 46550555 Fax: +91 23017008/9 Email: assocham@nic.in Website: http://www.assocham.org</p>

8.1 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: Servicios Destacados> Simulador de costes de establecimiento.

La herramienta de costes de establecimiento es actualmente un servicio de pago. No obstante, se permite consultar un único país de forma gratuita previo registro en la página web del ICEX.

8.2 INFORMACIÓN GENERAL

8.2.1 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^[1] en el país desde el cual se realice la solicitud.

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: <http://www.indiavisados.com/index2.php?lang=1&pag=tiposvisados>.

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.

Hay que tener en cuenta que la validez del visado empieza a contar a partir de la fecha de expedición y no de la fecha de llegada a la India. Además, se necesita autorización especial para visitar determinadas regiones como los estados del noreste, las islas de Andaman y Nicobar, el estado de Sikkim, Cachemira entre otras regiones (<http://www.immihelp.com/nri/protected-restricted-area-permit-india.html>)

[1] En el caso de España, la empresa privada (Arke) que se encarga de facilitar la obtención del visado en la mayoría de los casos: <http://www.indiavisados.com/>

8.2.2 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.

Festivos en 2016:

ENERO: 1 de enero (Año Nuevo); 26 de enero (Día de la República); MARZO: 7 de marzo (Mahashivaratri); 24 de marzo (Holi); 25 de marzo (Viernes Santo); 15 de Abril (Ram Navami); ABRIL: 20 de abril (Mahavir Jayanthi); MAYO: 21 de mayo (Buddha Purnima); JULIO: 6 de Julio (Idu'l Fitr); AGOSTO: 15 de agosto (Día de la Independencia); 25 de Agosto (Janamashtami); SEPTIEMBRE: 12 Septiembre (Idu'l Juha/Bakrid); OCTUBRE: 02 de octubre (Nacimiento de Mahatma Gandhi); 11 de octubre (Vijaya Dasami/Dussera); 12 de octubre (Muharram); 30 de octubre (Deewali); NOVIEMBRE: 14 de Noviembre (Nacimiento de Guru Nanak) ; DICIEMBRE: 25 de diciembre (Navidad).

Los días indicados son los festivos oficiales en Delhi, Bombay, Bangalore y Calcuta para el año 2016. En general, estos días son aceptados en los demás Estados y territorios. Además, en algunas zonas hay que añadir otras fiestas religiosas musulmanas. Muchas de las fiestas oficiales son variables. Las fiestas se deciden por un calendario lunar y las fechas cambian cada año. Según el calendario escolar y universitario indio, sus vacaciones serían entorno a los meses de Junio y Julio, que corresponden a los meses más calurosos del año.

8.2.3 HORARIOS LABORALES

El número de horas trabajadas se suele situar entre las 40 y 48 horas semanales y el número de días entre 5 y 6. Los domingos suelen ser festivos.

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.

8.2.4 COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA

Aéreas: No existen vuelos directos entre India y España, todos los vuelos hacen escala en Europa o en Oriente Medio. El tiempo aproximado de vuelo más escalas es de un mínimo de 12 horas.

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).

Las comunicaciones telefónicas se podrían catalogar de buenas y baratas. Existen numerosas compañías, tanto para teléfono fijo como para móvil.

8.2.5 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, 500 y 1.000 INR. En muchas ocasiones las cifras se expresan en Lakhs (equivale a 100.000 INR) y crores (equivale a 100 Lakhs).

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 5000 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 21 de julio de 2015 es: 1 EUR = 69,01 INR. En 2014-15 el tipo medio se ha situado en torno a 1EUR = 70 INR.

8.2.6 LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN

El Hindi (hablado por el 30% de la población) está considerado como la lengua nacional. Además, existen otras 14 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.

8.3 OTROS DATOS DE INTERÉS

8.3.1 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 tífus y la hepatitis B. Además, se recomienda la medicación contra la malaria durante el monzón y si se viaja a zonas húmedas. Hay que evitar beber agua que no sea mineral, a no ser que haya sido convenientemente tratada, comer fruta sin pelar o ensaladas. Las precauciones deben extremarse en verano y durante el monzón.

PRINCIPALES HOSPITALES EN DELHI

<p>Indraprastha Apollo Hospital Sarita Vihar, Delhi Mathura Road, New Delhi - 110076 Tel: + 91 11 26925858, 26925801 Fax: +91 11 26825563 Email: helpdesk_delhi@apollohospitals.com Website: http://www.apollohospdelhi.com</p>	<p>Batra Hospital & Medical Research Centre 1, Tughlakabad Institutional Area, Mehrauli Badarpur Road, New Delhi-110062 Tel: +91 11 26983747, 29957487, 29956431 Fax: +91 11 29956255, 2608181 Email: info@batrahospitaldelhi.org Website: http://batrahospitaldelhi.org</p>
<p>Fortis Escorts Heart Institute & Research Centre Okhla Road, New Delhi - 110 025 Tel: +91 11 47135000 Fax: +91 11 26825013 Email: contact@ehirc.com Website: http://www.fortisescorts.in</p>	<p>All Indian Institute of Medical Sciences (AIIMS) Ansari Nagar, in front of Safdarjung Hospital Tel: +91 11 26588500, 26588900 Website: http://www.aiims.edu/</p>
<p>Holy Angels Hospital #B Community Centre, Basant Lok Vasant Vihar, Delhi -110057 Tel: +91 11 26155657, 26143411</p>	<p>Max Healthcare Press Enclave Marg, Saket, New Delhi 110020 Tel: +91 11 26933610/ 1 26515050/ 1140767039 Fax: +91 11 26324126 Website: www.maxhealthcare.in</p>

PRINCIPALES HOSPITALES EN MUMBAI

<p>Lilavati Hospital A-791, Bandra Reclamation Bandra (W), Mumbai 400 050 Tel: +91 22 26455889, 26455891, 26438281 Fax: +91 22 26407655 Website: http://lilavatihospital.com/web/</p>	<p>Breach Candy Hospital 60 Bhulabhai Desai Road Mumbai 400 026 Tel: +91 22 23667949, 23667788, 23671888, 23672888 Fax: +91 22 23630147 Email: info@breachcandyhospital.org Website: www.breachcandyhospital.org</p>
<p>Saifee Hospital 15/17, Maharshi Karve Marg, Mumbai 400 004 Tel: +91 22 6757 0111 Fax: +91 22 6757 0777 Email: write@saifeehospital.com Website: www.saifeehospital.com</p>	<p>Jaslok Hospital 15, Dr. G. Deshmukh Marg Mumbai 400 026 Tel: +91 22 24933333, 66573010 Fax: +91 22 24950508 Email: info@jaslokhospital.net Website: www.jaslokhospital.net</p>

8.3.2 ALOJAMIENTO Y HOTELES

PRINCIPALES HOTELES EN DELHI

<p>Hyatt Regency Hotel Bhikaji Cama Place, Ring Road, New Delhi, India 110607 Tel: +91 11 26791234 Fax: +91 11 26791122 Email: delhi.regency@hyatt.com Website: http://www.hyatt.com</p>	<p>The Grand New Delhi Vasant Kunj, phase ii, Nelson Mandela road, New Delhi - 110070 Tel: +91 11 26771234 Fax: +91 11 2670 5891 Email: reservation@thegrandnewdelhi.com Website: http://www.thegrandnewdelhi.com</p>
<p>The Metropolitan Hotel New Delhi Bangla Saheb Road, New Delhi - 110001 Tel: +91 11 42500200 Fax: +91 11 42500300 Email: info@hotelmetdelhi.com Website: http://hotelmetdelhi.com</p>	<p>Taj Mahal Hotel 1, Mansingh Road, New Delhi - 110011 Tel: +91 11 23026162 Fax: +91 11 2302 60 70 Email: mahal.delhi@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>
<p>Hotel Taj Palace 2, Sardar Patel Marg, Diplomatic Enclave. New Delhi. Tel: +91 11 2611 02 02 Fax: +91 11 2611 08 08, 26884848 Email: palace.delhi@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>	<p>Intercontinental The Grand Nehru place New, 110019 Tel: +91 11 41223344 Fax: + 91 11 26224288 Website: http://www.intercontinental.com</p>
<p>ITC Maurya Sardar Patel Marg, Diplomatic Enclave, New Delhi - 110 001 Tel: +91 11 26112233 Fax: +91 11 26113333 Email: itcmauryasheraton@welcomgroup.com Website: http://www.welcomgroup.com</p>	<p>The Oberoi Dr. Zakir Hussain Marg, New Delhi - 110 003 Tel: +91 11 24363030 Fax. +91 11 24360484 E.mail : reservations@oberoidel.com Website: http://www.oberoihotels.com</p>
<p>Le Meridien Windsor Place, New Delhi - 110 001 Tel: +91 11 23710101 Fax: +91 11 3716996 Email: info@lemeridien-newdelhi.com Website: http://www.lemeridien-newdelhi.com</p>	<p>The Park Hotel 15, Parliament Street., Connaught Place, New Delhi - 110 001 Tel: +91 11 23743000, 23743737 Fax: +91 11 23744420 Email: resv.del@theparkhotel.com Website: http://www.theparkhotel.com</p>
<p>Imperial Hotel Janpath, Connaught Place, New Delhi - 110 001 Tel: +91 11 23341234 / 51501234 Fax: +91 11 23342255 E.mail : luxury@theimperialindia.com Website: http://www.theimperialindia.com</p>	<p>Raddisson Hotel National Highway 8, New Delhi 110037 Tel: +91 11 26779191 Fax: +91 11 26779090 E.mail : reservations@radissondel.com Website: http://www.radisson.com</p>
<p>The Lalit New Delhi Barakhamba Avenue, Connaught Place New Delhi-110001 Tel: +91 11 4444 7777 Fax: +91 11 4444 1234 Email: delresv@thelalit.com Website: www.thelalit.com</p>	<p>The Claridges 12, Aurangzeb Road, New Delhi – 110011 Tel: +91 11 23010211 Email: reservations@claridges.com Website: http://www.claridges-hotels.com/</p>

PRINCIPALES HOTELES EN MUMBAI

<p>Hotel The Taj Mahal Palace & Tower Apollo Bunder, Bombay - 400 039 Tel: +91 22 6665 1000 Fax: +91 22 2255 2626 Email: tmhresv.bom@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>	<p>Taj President, Mumbai 90, Cuffe Parade, Bombay - 400 005 Tel: +91 22 56650808 Fax: +91 22 5665 0303 Email: president.mumbai@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>
<p>The Hilton Towers Nariman Point, Bombay - 400 021 Tel: +91 22 56324343 Fax: +91 22 56324142 Email: mumbai@trident-hilton.com Website: http://www.hilton.com</p>	<p>Grand Hyatt Mumbai Off Western Express Highway, Santacruz (East), Mumbai – 400055 Tel: +91 22 56761234 Fax: +91 22 56761235 Email: grandhyattmumbai@hyattintl.com Website : http://www.mumbai.grand.hyatt.com</p>
<p>The Oberoi Nariman point, Mumbai 400 021 Tel: +91 22 6632 4343 Fax: +91 22 6632 6886 Website : www.oberoihotels.com</p>	<p>Intercontinental Marine Drive 135, Marine Drive Mumbai 400 020 Tel: +91 22 3987 9999 Fax: +91 22 3987 9600 Website: www.intercontinental.com</p>
<p>Four Season Hotel 114, Dr. E. Moses Road, Worli Mumbai 400 018 Tel.: +91 22 2481 8053 Fax: +91 22 2481 8001 Website: www.fourseasons.com</p>	<p>ITC Grand Central Sheraton 287, Dr. B. Ambedkar Road Parel, Mumbai 400 012 Tel.: +91 22 2410 1010 Fax: +91 22 2410 1111 Website: www.itcwelcomgroup.in</p>
<p>Hotel Hyatt Regency Mumbai Sahar Airport Road, Mumbai – 400099 Tel: +91 22 56961234 Fax: +91 22 56961235 Email: hyattregencymumbai@hyattintl.com Website: www.hyatt.com</p>	<p>The Leela Kempinski Mumbai Sahar, Mumbai 400 059 Tel.: +91 22 6691 1234 Fax: +91 22 6691 1212 Website: www.theleela.com</p>

PRINCIPALES HOTELES EN BANGALORE

 <p>Taj Residency 41/3, Mahatma Gandhi Road, Bengaluru, Karnataka - 560 001 Tel : +91 80 56604444 Fax : +91 80 56614444 E-mail: residency.bangalore@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>	<p>The Taj West End Race Course Road, Bangalore –560 001, Karnataka India. Tel: +91 80 56605660 Fax: +91 80 56605700/ 2204575 Email: westend.bangalore@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>
<p>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</p>	

PRINCIPALES HOTELES EN CHENNAI

<p>Taj Connemara Binny Road, Chennai - 600 002 Tamil Nadu Tel : +91 44 55000000 Fax : +91 44 55000555 Email: connemara.chennai@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>	<p>Fisherman's Cove Covelong Beach Kanchipuram District 603 112 Tamil Nadu Tel: +91 4114 272304/5/6 Fax: +91 4114 272303 Email : fishcove.chennai@tajhotels.com Website: http://www.tajhotels.com</p>
<p>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</p>	

PRINCIPALES HOTELES EN KALKOTA

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

8.3.3 SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS

8.3.4 CORRIENTE ELÉCTRICA

La tensión normalizada en la India es de 230 V (tensión)/ 50 Hz (frecuencia) y con una tolerancia que varía entre 216 V y hasta 253 V. Algunos hoteles poseen receptores para los usuarios extranjeros proporcionando tanto 120 V como 230 V. Salvo en casos excepcionales, los adaptadores no son necesarios para aparatos eléctricos traídos desde España.

Los enchufes son de dos y tres púas; tipos C (tipo europeo), D y M.

8.4 DIRECCIONES ÚTILES

Representaciones oficiales

<p>Embajada de India en España Avenida Pío XII, 30-32 28016 Madrid Tel: +34 91 309 88 70 Fax: +34 91 345 11 12 Website: http://www.embassyindia.es</p>	<p>Consul Honorario General de India en Barcelona C/Teodoro Roviralta 21-23 08022, Barcelona, Spain Tel: +34 93 2120422, 2120354, 2017185, 2120916 Website: www.consulado-barcelona.com/india.html</p>
---	---

Otras

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

Representaciones oficiales españolas

<p>Embajada de España en India</p>  <p>12, Prithviraj Road, New Delhi. 110011 Tel: +91 11 41 29 30 00. Fax: +91 11 41 29 30 20. E-mail: emb.nuevadelhi@maec.es</p>	<p>Consulado General de España en Mumbai</p> <p>Makers Chambers IV, 7th Floor, 222 Jamnalal Bajaj Road Nariman Point Mumbai – 400021 Tel: +91 22 22880213/19 Fax: +91 22 22880254 Email: cog.mumbai@maec.es</p>
<p>Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi</p> <p>48 Hanuman Road 2º Floor Connaught Place 110001 - Nueva Delhi</p> <p>Tel: +91 11 23349317</p> <p>Fax: +91 11 23349326 E-mail : nuevadelhi@comercio.mineco.es</p>	<p>Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai</p> <p>One Indiabulls Centre Tower 2, Wing B, 7th Floor, Unit 703 Jupiter Mills Compound, Senapati Bapat Marg</p> <p>Lower Parel, Mumbai, 400013</p> <p>Tel: +91 22 67406800 Fax: +91 22 67406820 E-mail: bombay@comercio.mineco.es</p>
<p>Oficina Nacional de Turismo de España</p> <p>Telef: +91 22 43606800</p> <p>Unit 003-Ground Floor Wing A-Peninsula Tower Peninsula Corporate Park Ganpatrao Kadam Marg-Lower Parel Mumbai 400013 www.spain.info</p>	<p>Instituto Cervantes en Nueva Delhi</p> <p>48, Hanuman Road, Connaught Place, Nueva Delhi 110001</p> <p>Telf: +91 11 4368 1900 / +91 11 4368 1999</p> <p>Email: cenndel@cervantes.es</p>

Principales organismos de la Administración

Ministry of External Affairs South Block, N. Delhi- 10021 Tel: +91 11 23014531 Fax: +91 11 23013945 +91 11 23010889 Website: http://www.mea.gov.in/ E-mail: eam@mea.gov.in	Department of Commerce Ministry of Commerce & Industry Udyog Bhawan, New Delhi - 110107 Tel: +91 11 23062261 Fax: +91 11 23063418 Website: http://www.commerce.nic.in
Directorate General of Foreign Trade Ministry of Commerce & Industry I.P. Bhavan, I.P. Estate, New Delhi - 110002 Tel: +91 11 233794 Fax: +91 11 233794 Website: http://www.dgft.org/ E-mail: dgpa@ub.nic.in jdgftcla@hotmail.com	Department of Industry Ministry of Commerce & Industry Udyog Bhawan, New Delhi - 110107 Tel: +91 11 23063321 Fax: +91 11 23062626 Website: http://www.commerce.nic.in
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 Newspaper Today <http://www.thenewspapertoday.com>
- The Indian Express <http://www.indian-express.com>
- The Hindu <http://www.hinduonnet.com>
- Business Standard <http://www.business-standard.com/>
- The Economic Times <http://www.economicstimes.com/>
- The Financial Express <http://www.financialexpress.com/>
- Business Line <http://www.blonnet.com>
- Mint <http://www.livemint.com/>

Gobierno de la India

- Directorio de las webs oficiales del Gobierno de la India:

Links de interés general

- Securities and Exchange Board of India Home Page <http://www.sebi.com/main.html>
- International Trade Administration - Trade Information <http://www.ita.doc.gov/>
- FreeIndia News <http://www.freeindia.org/news/>
- Exim India – Newsletter <http://www.exim-india.com/>
- INDIA comm guide by USA <http://www.flatrade.org/>
- Indian Importers Directory Category Index:
<http://www.trade-india.com/tradeindia/iid/index.html>
- IndiaOnline <http://indiaonline.com/>
- Trade India: un Web interesante sobre importación y exportación en India:
<http://www.trade-india.com/>
- News & analysis in India <http://www.ft.com/reports/indnews.htm>
- Browser de India <http://www.khoj.com/>
- India Server <http://www.indiaserver.com/>
- National Informatics Centre <http://www.nic.in/>
- Indian Property <http://www.indianpropertylaws.com>

9 ANEXOS

9.1 CUADRO DE DATOS BÁSICOS

CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS

DATOS BÁSICOS	
Superficie	3.287.263 km ²
Situación	Se encuentra entre los 8°4' a 37°6' latitud norte y entre los 68°7' Y 97°25' longitud este del ecuador.
Capital	Nueva Delhi
Principales ciudades	Nueva Delhi (21,8), Bombay (20,8), Calcuta (14,6), Chennai (Madrás, 8,9), Bangalore (8,7), Hyderabad (7,7)
Clima	La India tiene tres principales estaciones - 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.
Población	1.220.800.359 (Último censo publicado, 2011)
Densidad de población	411 habitantes/km ²
Crecimiento de la población	1,28% (2013 est.)
Esperanza de vida	67,48 (población total), 66,38 (hombres), 68,7 (mujeres) (2013 est.)
Grado de alfabetización	Definición: población por encima de los 15 años que puede leer y escribir (ONU, periodo 2008-2012) Total: 62,8% Hombres: 75.2% Mujeres: 50.8%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	20.24 (2013 est.)
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	7,39 (2013 est)

 Idioma	Inglés es “idioma asociado” y el más importante para comunicación en negocios y política. Hindi es el idioma nacional, hablado por el 41% de la población. Hay otros 21 idiomas oficiales: Bengali 8.1%, Telugu 7.2%, Marathi 7%, Tamil 5.9%, Urdu 5%, Gujarati 4.5%, Kannada 3.7%, Malayalam 3.2%, Oriya 3.2%, Punjabi 2.8%, Assamese 1.3%, Maithili 1.2%, otros 5.9%
Religión	Hindúes 80.5%, Musulmanes 13.4%, Cristianos 2.3%, Sikh 1.9%, otras 1.8%, sin especificar 0.1% (2001 censo)
Moneda	Rupia india.
Peso y medida	Sistema métrico decimal para pesos, volumen y largas distancias. Sistema Imperial (pulgadas, pies y yardas) se utiliza aún.
Diferencia horaria con España	+3,5 horas en verano - +4,5 horas en invierno

Fuentes: CIA, Central Statistic Organization. The Economist. Banco mundial. ONU.

Última actualización: Julio 2015

9.2 CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15
PIB					
PIB a precio de mercado (MUSD a precios corrientes)	1.727.990	1.848.200	1.898.200	1.861.801	2.066.902
PIB per cápita (precios corrientes USD)	1.387,90	1.471,70	1.449,70	1.455,10	1.581,50
Tasa de crecimiento nominal del PIB a precios de mercado (%)	10,3	6,6	5,1	6,9	7,3
INFLACIÓN					
Media anual CPI (y-o-y) (%)	10,5	8,4	10,2	9,5	6,3
Media anual WPI (%)	9,6	7	6,0	5,7	2,0
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN BANCO CENTRAL					
Repo Rate media anual (%)	7,6	8,1	7,7	7,5	7,5
Fin de período (%)	6,75	8	7,5	8	7,5
EMPLEO Y TASA DE PARO					
Población (millones de habitantes)	1.230	1.247	1.263	1.279	1.295
Población activa (millones de habitantes)	471	475	477	487	496
% Desempleo sobre población activa	3,5	3,5	3,6	3,6	3,6
DÉFICIT PÚBLICO					
% de PIB	5,09	5,2	4,9	4,5	4,0

DEUDA PÚBLICA					
En MUSD	n.d	n.d.	n.d.	n.d.	n.d
En % de PIB	67,50%	68,1%	67,50%	65,80%	66,10%
EXPORTACIONES DE BIENES					
En MUSD	250.468	305.964	300.274	314.405	310.572
% variación respecto al período anterior	37,5	22,1	-1,9	4,4	-1,2
IMPORTACIONES DE BIENES					
En MUSD	380.935,00	489.319	490.736	450.199	448.044
% variación respecto al período anterior	26,7	28,4	0,5	-9,1	-0,4
SALDO BALANZA COMERCIAL					
En MUSD (*)	-74.620	-118.817	-122.635	-55.080	-47.639
En % de PIB	-4,4	-6,5	-6,7	-3,0	-2,3
SALDO BALANZA CUENTA CORRIENTE					
En MUSD	-54.515	-62.517	-91.471	-91.471	-27.451
En % de PIB	-2,6	-3,4	-5	-2,6	-1,3
DEUDA EXTERNA					
En MUSD	306.448	345.800	400.300	440.600	461.943
En % de PIB	18,2	20,5	21,8	23,3	n.d.
SALDOS DE LA DEUDA EXTERNA					
En MUSD	35.338	45.194	58.225	34.671	33.488
En % de exportaciones de b. y s.	81,5	73,8	87,1	89,7	93,1
RESERVAS INTERNACIONALES					
En MUSD	14.126	-4.138	-4.022	10.928	37.583
En meses de importación de b. y s.	8	6	6	6	7
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA					
En MUSD	23.364,00	35.128	34.298	36.046	32.628
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR					
Media anual	45,5768	50,3213	54,4046	60,28	
Fin de período	44,645	51,1600	54,3893	597,962	

Flujos referidos al año fiscal indio (de 1 de abril a 31 de marzo)

Fuentes: India and the IMF April 2014 – estimation, RBI datos para abril de 2014 (CPI, WPI), RBI repo rate, Census2011, World Bank statistics (empleo y tasa de paro), última actualización disponible, National Institute of Public Finance and Policy, Ministry of finance, government of India, déficit público, Ministry of commerce, exportaciones, importaciones, balanza comercial: www.commerce.nic.in, RBI, world bank statistics deuda externa, reservas internacionales, Department of Policy and Promotion IED, Oanda, tipo de cambio. *Economic Survey 2009-2010*, Ministry of Finance & Company Affaires; *Annual Report 2008-2009*, Reserve Bank of India; Department of Commerce – Ministry of Commerce and Industry; Central Statistical Organization; Centre for Monitoring Indian Economy; Mercer Human Resource Consulting - Economist Intelligence Unit (EIU).

Última actualización: enero 2016

9.3 INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

Agencia Internacional de Desarrollo (IDA)
Agencia Internacional de la Energía Atómica (AIEA)
Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados
Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) (socio consultor) (dialogue partner)
Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN Regional Forum)
Asociación Internacional de Fomento de las Naciones Unidas (AIF)
Asociación para la Cooperación Regional de Asia Meridional (SAARC)
Banco Africano de Desarrollo (BAfD) (nonregional member)
Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)
Banco de Pagos Internacionales (BPI)
Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF-Banco Mundial)
Cámara de Comercio Internacional (CCI)
Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP)
Commonwealth (Comunidad Británica de Naciones)
Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR)
Comité Olímpico Internacional (COI)
Conferencia de las Naciones para el Comercio y el desarrollo (CNUDI) (UNCTAD)
Confederación Sindical Internacional (CSI)
Confederación Internacional del Trabajo (CIT)
Corporación Financiera Internacional (CFI)
Corte de Arbitraje Permanente
Cumbre de Asia Oriental (EAS)
Federación Sindical Mundial (FSM)
Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)
Fondo Monetario Internacional (FMI)
G-24
Iniciativa de la Bahía de Bengala para la Cooperación Multisectorial, Técnica y Económica (BIMSTEC)
Interpol
Liga Árabe
Movimiento de Países en Desarrollo No Alineados (G-77, G-15)
Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI)
Organización Hidrográfica Internacional (IHO)
Organización Internacional de Turismo (OIT)
Organización Mundial de Aduanas (WCO)
Organización Marítima Internacional (OMI)
Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA)
Organización de las Naciones Unidas (ONU)
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO)
Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)
Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo Económico (UNCTAD)
Organización de las Naciones Unidas en la República Democrática del Congo
Organización Europea para la Investigación Nuclear (CERN)
Organización Internacional de Normalización (ISO)
Organización Internacional del Trabajo (OIT)
Organización Internacional de Policía Criminal (INTERPOL)
Organización Internacional de Telecomunicaciones Móviles (OITM)
Organización Internacional de Telecomunicaciones vía Satélite (OITS)
Organización Internacional para las Migraciones (OIM)
Organización Meteorológica Mundial (OMM)
Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)
Organización Mundial de la Salud (OMS)
Organización Mundial del Comercio (OMC)
Organización para la Prohibición de las Armas Químicas (OPCW)
Plan de Colombo de Cooperación Económica y el Desarrollo Social en Asia y el Pacífico (CP)

Programa cooperativo de Asia meridional para el medio ambiente (SACEP)
Unión Inter-parlamentaria (UIP)
Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)
Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII)
Universidad de las Naciones Unidas (UNU)



9.4 CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS