



GUÍA DE PAÍS

India



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

Actualizado a septiembre 2022

1 PANORAMA GENERAL	5
1.1 Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima	5
1.2 Demografía y sociedad	5
1.3 PIB per cápita y distribución de la renta	7
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	11
1.5.3 La Administración económica y su distribución de competencias	13
1.6 Relaciones internacionales/regionales.....	15
2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS.....	16
2.1 Características del mercado	16
2.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial....	19
2.3 Importancia económica del país en la región	21
2.4 Perspectivas de desarrollo económico	22
2.5 Oportunidades de negocio	23
3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	24
3.1 Tramitación de las importaciones.....	24
3.3 Normas y requisitos técnicos.....	33
3.4 Regulación de cobros y pagos al exterior	37
3.5 Contratación pública	41
4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	45
4.1 Marco legal	45
4.2 Repatriación de capital/control de cambios.....	47
4.3 Incentivos a la inversión	47
4.4 Establecimiento de empresas	54
4.4.1 Representación y agencia	54
4.4.2 Tipos de sociedades. Formalidades de constitución.....	55
4.4.3 Formación de "joint-ventures". Socios locales	63
4.5 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias).....	68

5 SISTEMA FISCAL	72
5.1 Estructura general	72
5.2 Sistema impositivo (estatal, regional y local)	75
5.3 Impuestos	77
5.3.1 Imposición sobre sociedades	77
5.3.2 Imposición sobre la renta de las personas físicas	84
5.3.3 Imposición sobre el patrimonio	88
5.3.4 Imposición sobre el consumo	88
5.3.5 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	99
6.3 Acuerdo de cooperación económico-financiera con España	102
7 LEGISLACIÓN LABORAL	103
7.1 Contratos	103
7.2 Trabajadores extranjeros	105
7.3 Salarios, jornada laboral	108
7.4 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga	110
7.5 Seguridad social	111
8 INFORMACIÓN PRÁCTICA	112
8.1 Costes de establecimiento	113
8.2 Información general	113
8.2.1 Formalidades de entrada y salida	113
8.2.2 Hora local, vacaciones y días festivos	114
8.2.3 Horarios laborales	114
8.2.4 Comunicaciones y conexiones con España	115
8.2.5 Moneda y tipo de cambio	115
8.2.6 Lengua oficial y religión	115
8.3 Otros datos de interés	116
8.3.1 Condiciones sanitarias	116

8.3.2 Alojamiento y hoteles.....	118
8.3.3 Sistema educativo. Colegios.....	123
8.3.4 Corriente eléctrica.....	123
8.4 Direcciones útiles.....	124
9 ANEXOS.....	128
9.1 Cuadro de Datos Básicos.....	128
9.2 Cuadro de Principales Indicadores económicos	130
9.3 Instituciones internacionales y económicas de las que el país es miembro.....	132
9.4 Calendario general de Ferias del país	135

1 PANORAMA GENERAL

India es una península en el sur de Asia bordeada por el Mar Árabe y el Golfo de Bengala, con fronteras terrestres con Pakistán (2.912 km), China (3.380 km), Nepal (1.690 km), Bangladesh (4.053 km), Bután (605 km) y Myanmar (1.463 km). El litoral de India es de 7.517 km de largo; de esta distancia, 5.423 km pertenecen a India peninsular y 2.094 km a las Islas Andamán, Nicobar y Lakshadweep.

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.

1.1 Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima

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). Sri Lanka está separada de India por el Estrecho de Palk y el Golfo de Mannar.

Alrededor del 53% de la superficie es tierra cultivable, el 18% es bosque, el 7% es incultivable y el 22% restante se dedica a otras actividades.

Las condiciones climáticas son muy diversas tanto en sentido estacional como regional. Esta diversidad varía desde zonas tropicales hasta áreas templadas; las temperaturas más bajas se registran en la zona de la cordillera de los Himalayas. Excepto en las regiones más montañosas, la mayor parte de India tiene un clima intertropical y subtropical que cuenta con tres estaciones principales - invierno, verano y el monzón. Los meses de invierno (noviembre-marzo) son luminosos y agradables, con nevadas en las colinas del norte. El verano (abril-junio) es caluroso en la mayor parte de 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

De acuerdo con la información apuntada por el Banco Mundial, la población de India en 2022 es de 1.390 millones (segundo país más poblado después de China). Además, según el informe de Perspectivas de la Población Mundial publicado en 2022 por la institución, se prevé que India superará a China como el país más poblado del mundo de 2023.

Desde un punto de vista sociológico, un rasgo diferenciador de 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 económico y social de 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 los datos del Banco Mundial, en 2021 un 65% de la población vive en zonas rurales de India, el resto vive en zonas urbanas, con una tendencia moderada al aumento de la última. En este proceso, la superpoblación ejerce una fuerte presión sobre los recursos naturales donde el abastecimiento de agua es cada vez más problemático. El estudio de McKinsey estima que para el año 2030 la población de las ciudades indias llegará a alrededor de 590 millones, lo que supone el 40% de la población total de India.

Así las principales ciudades y sus habitantes son: Nueva Delhi (30 millones), Mumbai (20,4 millones), Calcuta (14,8 millones), Bangalore (12,3 millones), Chennai (10,9 millones) y Hyderabad (9,5 millones).

Distribución de la población por edades y sexos

El ritmo de crecimiento anual de la población está por encima del 0,7%, lo que se traduce en una ratio de fertilidad de 2,10 hijos por cada mujer. La esperanza de vida es de 67,2 años para la población; 69,2 años para las mujeres y 65,5 años para hombres. Estas cifras muestran el impacto del Covid. La esperanza de vida antes de la pandemia, en su punto más alto, en 2019, era 73,2 años para las mujeres y 70 años para los hombres. La mortalidad de los niños menores de cinco años sigue siendo 35‰.

Se trata de un país con población muy joven, pues la media de edad en hombres en 2022 es de 28 años, siendo ligeramente superior en el caso de las mujeres (29,5 años). Además, respecto a la distribución por edades, alrededor del 42% de la población se encuentra en la franja entre 25 y 54 años. La distribución se resume de la siguiente manera:

- 0-14 años: 25,8%
- 15-24 años: 18,2%
- 25-54 años: 41,5%
- 55-64 años: 7,9%
- Más de 65 años: 6,6%

La densidad de población por kilómetro cuadrado es de 467 personas.

1.3 PIB per cápita y distribución de la renta

1.4 Población activa y desempleo

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

Este hecho ha dado lugar a que, por ejemplo, las estimaciones ofrecidas por la Encuesta Periódica de Población Activa no puedan ser directamente comparables con los resultados de las Encuestas quinquenales realizadas por Organización Nacional de Muestreo y Encuestas. Además, hay un claro predominio del empleo informal, donde la mayoría de los nuevos empleos que se crean en el sector formal son en realidad informales porque los trabajadores no tienen acceso a beneficios de empleo o seguridad social.

Uno de los indicadores más destacados del mercado laboral es la tasa de desempleo, que descendió hasta el 7,1% durante mayo de 2022, después de haber tocado un máximo histórico del 20,9% durante abril de 2020 (punto álgido de la pandemia). Las cifras extraoficiales el CMIE (Centre for Monitoring Indian Economy) llegaron a rozar el 24% en abril y mayo de 2020, durante el confinamiento estricto. Según CMIE, el empleo total sigue estando por debajo de los niveles anteriores a la pandemia en 7,8 millones (entre enero de 2020 y enero de 2022). La última tasa publicada es de 6,87 % a 31 de julio de 2022.

Además, actualmente, el empleo total en el sector manufacturero es casi 6,5 millones inferior al nivel de febrero de 2020, mientras que el sector de los servicios tiene que crear más de 8 millones de puestos de trabajo para alcanzar los niveles anteriores a la pandemia. La falta de oportunidades de empleo, la lenta recuperación del sector de la hostelería (sectores hotelero y turístico) y la falta de prestaciones de la seguridad social han provocado una migración inversa y han empujado a los desempleados hacia los sectores de la agricultura y el comercio.

Desde enero de 2020 hasta ahora, la agricultura ha sido el mayor empleador, seguido de los sectores de comercio al por mayor y al por menor e inmobiliario y de la construcción. Sin embargo, en estos tres sectores predomina el sector informal. Por ejemplo, el 97% de los empleados del sector agrícola pertenecen al sector informal a partir del año fiscal 2017-18. Los sectores de comercio, reparación, alojamiento y

servicios de alimentación son los siguientes que más empleados informales emplean (por encima del 85%).

Con relación al trabajo eventual, se ha observado una reducción del peso de este, principalmente en el sector rural. El principal motivo de este descenso es el proceso de migración registrado por los trabajadores agrícolas al sector industrial y servicios. Por último, mencionar que actualmente hay alrededor de 250 leyes laborales a nivel central y estatal (los segundos controlan diferentes aspectos del mercado de trabajo, como salarios mínimos, resolución de conflictos laborales, condiciones de contratación y despido de trabajadores, y las condiciones para el cierre de los establecimientos).

1.5 Organización político-administrativa

1.5.1 Sistema de gobierno, partidos políticos y división de poderes

India es una república federal democrática, compuesta por 28 Estados y 8 territorios de la unión, que incluye a una amplia variedad de grupos étnicos. La división de competencias entre el Gobierno Central y los Estados está definida por la Constitución. El presidente ostenta el poder ejecutivo y nombra al Primer Ministro y su gabinete sobre la base de los resultados electorales del Parlamento. Aunque sus funciones son principalmente simbólicas, el presidente puede jugar un rol decisivo en el caso de que ningún partido llegara a ganar por mayoría las elecciones nacionales. El Parlamento cuenta con dos Cámaras: la Lok Sabha (Cámara Baja) que cuenta con el poder legislativo y la Rajya Sabha (Cámara Alta).

El poder ejecutivo se ejerce, de facto, por el Consejo de Ministros presidido desde mayo de 2014 por el Primer Ministro, Narendra Modi (BJP), mayor autoridad del gobierno indio. Modi fue reelegido en 2019. Las próximas elecciones tendrán lugar en 2024.

Agenda nacional

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

- La creación del GST (Goods and Services Tax). Es la mayor reforma tributaria del país centrada en un nuevo impuesto indirecto común para todo el país.
- La desmonetización en 2016, que consistió en la retirada del mercado de los billetes de 500 y 1.000 INR.

- El programa Make in India que pretende convertir al país en un centro manufacturero global mediante el desarrollo de infraestructuras y potenciando la inversión extranjera directa.
- Self Reliant India: llamando a la sustitución de importaciones por el consumo del producto local.
- Los presupuestos de 2022-23 abrieron una etapa de 25 años bautizada como Amrit Kaal. El Gol pretende centrar sus esfuerzos y recursos en alcanzar la autosuficiencia (Aatmirbhar Bharat) cuando se cumplan los cien años de independencia en 2047. La piedra angular del periodo es el plan GatiShakti, que se centra en la promoción de siete pilares claves para el desarrollo del país: carreteras, aeropuertos, puertos, ferrocarriles, transportes masivos, vías de navegación y estructuras logísticas.

Por otro lado, las prioridades en el ámbito económico y comercial son; conseguir que India se convierta en 2025 en una economía de 5 billones de USD y la tercera del mundo en 2030, mejorar la posición en el ránking del Doing Business, doblar los ingresos de los agricultores; continuar centrando esfuerzos en la actividad industrial y simplificar los procesos de recaudación de impuestos para reducir los impuestos y aumentar la recaudación.

Agenda internacional

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

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

En cuanto a las relaciones con sus países vecinos, se han tensado notablemente en el último año. Con China hubo víctimas mortales por primera vez en 45 años, en la “Line of

Actual Control” (LAC) que separa ambos países, en Ladakh. Después de este suceso, tras múltiples rondas de reuniones diplomáticas y militares que no han logrado ningún avance tangible hacia un acuerdo territorial. Ambos países han vuelto a movilizar tropas a la región disputada, rompiendo con el consenso previamente acordado. Esta disputa territorial se ha trasladado a una disputa comercial: aumento de restricciones comerciales, a la IED, a las aplicaciones móviles.

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

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

Partidos políticos

Las principales fuerzas políticas del país son el **BJP (Bharatiya Janata Party)** y el **Partido del Congreso (Congress Party)**. Son los dos únicos partidos que han tenido posibilidad de ganar elecciones generales en un país tan diverso como India. Sin embargo, desde los años 90, no han sido capaces de gobernar en solitario hasta 2014 y se han visto obligados a llevar a cabo alianzas con los partidos minoritarios. La mayoría de estos partidos minoritarios cuentan con bases electorales vinculadas a una región o a una casta y su poder de convocatoria ha ido en aumento (de hecho, suman ya la mayoría de los escaños), hasta alcanzar un peso importante en la vida política nacional. Esta tendencia se rompió en los últimos comicios con la llegada de Narendra Modi, quien alcanzó una mayoría vista por última vez en 1984 con Rajiv Gandhi.

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

Partido del Congreso (Congress Party) ha sido la fuerza más importante de la escena política desde antes de la Independencia, y después de ella ha gobernado de manera casi continuada. Sin embargo, en las elecciones de 2014 se enfrentó a la peor derrota

de su historia, perdiendo más de la mitad de sus escaños en el parlamento. Con vocación de partido populista de masas, abrazó de forma resuelta el libre mercado a raíz de la crisis de 1991, cuando el entonces ministro de Finanzas rescató al país de una grave crisis económica mediante un plan de estabilización de corte clásico, y que marcó el arranque del proceso de apertura económica y la liberalización progresiva de los mercados.

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

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

1.5.2 Organización administrativa y territorial del Estado

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

Estados:

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

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

Uniones territoriales:

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

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

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

En cuanto a la estructura administrativa de los Estados, es similar a la del Gobierno Central. En este caso el Jefe del Gobierno se llama Chief Minister. Cada estado tiene un Gobernador nombrado por el Presidente de India y cuenta, además, con dos cámaras legislativas: Vidhan Sabha (cámara baja) y Vidhan Parishad (cámara alta). Ésta última no está presente en todos los estados. El Presidente ostenta el poder ejecutivo y nombra al Primer Ministro y su gabinete sobre la base de los resultados electorales del Parlamento. Aunque sus funciones son principalmente simbólicas, el Presidente puede jugar un rol decisivo en el caso de que ningún partido llegara a ganar por mayoría las elecciones nacionales. El Presidente de la República desde julio de 2022 es Draupadi Murmu, la segunda mujer en ostentar el cargo. El poder ejecutivo se ejerce por el Consejo de Ministros, presidido desde mayo de 2014 por el Primer Ministro, Narendra Modi (Baratiya Janata Party, BJP), mayor autoridad del gobierno indio y lidera la Cámara Baja de India.

Tras las elecciones de 2019, el BJP ganó por segunda vez las elecciones generales con mayoría absoluta logrando 282 escaños, por lo que Modi continúa en el cargo de Primer Ministro durante la próxima legislatura.

1.5.3 La Administración económica y su distribución de competencias

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

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

Actualmente, el Consejo de Ministros está formado por el Primer Ministro y 63 ministros. En el Consejo de Ministros de 2022 hay 30 ministros del Gabinete, 2 ministros de Estado (cargo independiente) y 45 ministros de Estado.

1. **Prime Minister's Office** (www.pmindia.gov.in): La Oficina del Primer Ministro (PMO) está compuesta por su personal más cercano. Encabezada por el Secretario Principal, Pramod Kumar Misra. El Primer Ministro, a través de este organismo, se coordina con todos los ministros en el Central Unión Cabinet

(Consejo de Ministros), con los ministros de cargos independientes y con los gobernantes y ministros de los gobiernos estatales.

2. **Economic Advisory Council:** es un organismo no-constitucional y no-permanente. Está constituido de forma independiente y su función es ofrecer asesoría económica desde un punto de vista neutral al Primer Ministro, formulando propuestas concretas de política económica.
3. **National Security Council:** es una agencia gubernamental encargada de asesorar a la Oficina del Primer Ministro sobre asuntos de seguridad nacional e interés estratégico.
4. **National Institution for Transforming India o NITI Aayog** (<http://niti.gov.in>): organismo creado en enero de 2015 que actúa como un think tank proporcionando asesoría técnica y estratégica sobre asuntos nacionales e internacionales de ámbito económico, divulgación de buenas prácticas internas y difusión de nuevas ideas sobre política.
5. **Invest in India:** National Investment Promotion and Facilitation Agency (<http://www.investindia.gov.in>). Es una agencia nacional que actúa como el primer punto de referencia para los inversores que quieran hacer negocios en India. Invest India ha comenzado a transformar el clima de inversión del país simplificando los trámites del entorno empresarial para los inversores.
6. **Ministry of Finance** (<https://finmin.nic.in/>): Se ocupa de la fiscalidad, la legislación financiera, las instituciones financieras, los mercados de capital, las finanzas centrales y estatales y el presupuesto de la Unión.
7. **Finance Commission of India** (<https://fincomindia.nic.in/>): Su función es hacer recomendaciones al Presidente sobre la distribución de los ingresos por impuestos entre el Gobierno Central y los Estados de la India y la asignación de los mismos.
8. **Ministry of Commerce and Industry** (www.commerce.gov.in): está integrado por dos departamentos. 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. Departamento de Política y Promoción Industrial: responsable de la formulación y aplicación de medidas de promoción y desarrollo para el crecimiento del sector
9. **Reserve Bank of India** (www.rbi.org.in): institución bancaria clave de la India y principal autoridad monetaria del país. Funciones principales: 1) Banco Emisor de billetes y monedas como agente exclusivo del gobierno; 2) Principal Autoridad Monetaria: formula, ejecuta y supervisa la política monetaria, así asegura un adecuado flujo de crédito a sectores productivos; 3) Control de divisas.

Existen un total de 51 ministerios, entre los cuales se podrían destacar como los más relevantes los siguientes:

- Ministry of Civil Aviation: <https://www.civilaviation.gov.in/>
- Ministry of Consumer Affairs, Food and Public Distribution: <https://consumeraffairs.nic.in/>
- Ministry of Corporate Affairs: <https://www.mca.gov.in/>
- Ministry of Defence: <https://www.mod.gov.in>
- Ministry of Heavy Industries: <https://heavyindustries.gov.in/>
- Ministry of Jal Shakti, Water resources: <http://jalshakti-dowr.gov.in/>
- Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises: <https://msme.gov.in/>
- Ministry of New and Renewable Energy: <https://mnre.gov.in/>
- Ministry of Petroleum and Natural Gas: <https://mopng.gov.in/>
- Ministry of Power: <https://powermin.gov.in/>
- Ministry of Railways: <https://indianrailways.gov.in/>
- Ministry of Road Transport and Highways: <https://morth.nic.in/>
- Ministry of Rural Development: <https://rural.nic.in/>
- Ministry of Science & Technology: <https://dst.gov.in/>
- Ministry of Statistics and Programme Implementation: <https://www.mospi.gov.in/>
- Ministry of Tourism: <https://tourism.gov.in/>

1.6 Relaciones internacionales/regionales

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

Los principales rasgos de la política exterior india actual son:

- Defensa del multilateralismo en el tratamiento de los asuntos internacionales.
- Acercamiento a los países del entorno geográfico y los BRICS.
- Independencia en el desarrollo de la política exterior.
- Diplomacia del desarrollo. Interés en actuar juntamente con otros países menos favorecidos en foros internacionales para promover medidas en diversas áreas que tengan en cuenta sus intereses frente a los países ricos.

- Política de defensa creíble. India no va a renunciar a mejorar y modernizar su potencial militar, en parte porque se haya localizada en un escenario inestable, y porque no forma parte de ninguna alianza militar respaldada por los EE. UU. La garantía de una política de defensa creíble aparece como una medida de prevención (disuasión) ante una posible evolución violenta en el contexto regional.
- Activa participación en nuevos foros multilaterales como el G20 y las Cumbres IBSA o BRICS entre otros. India es miembro del G20 desde su creación en 1999. India ocupará la Presidencia del G20 a partir del 1 de diciembre de 2022 y convocará por primera vez la Cumbre de Líderes del G20 en 2023.

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

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

2.1 Características del mercado

Con casi el 18% de la población mundial en el año 2019 con 1.366 millones de habitantes, India es el segundo país más poblado después de China. La economía india ocupa la quinta posición a nivel mundial en PIB nominal en el año 2019, y el tercero en cuanto a Paridad del Poder Adquisitivo (después de EEUU y China) aunque, según datos del Banco Mundial, el 22,5% viven por debajo del umbral de pobreza (menos de 1,9 USD al día).

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

Por el momento, aunque constituye un mercado de primera magnitud por número, no posee todavía un nivel de riqueza similar al de las clases medias occidentales y no constituye un mercado homogéneo ni único, dado el tamaño y la diversidad de la India. Entre el año 2000 y el 2019, la población de la India aumentó en 309 millones de personas y la tasa de crecimiento de la población en el 2019 es de 0,96%).

Guía de País India

Según los datos del Banco Mundial, India sigue siendo un país principalmente rural, donde sólo el 34% de la población vive en áreas urbanas. La migración urbana continúa con una tendencia ascendente clara, pero a una velocidad considerablemente más lenta que China. En 2011 (censo 2011), la población que vivía en las zonas rurales se constituía mayoritariamente de unidades familiares con renta familiar anual inferior a 90.000 INR. Mientras tanto, las unidades familiares con una renta familiar superior a 200.000 INR vivían en las ciudades, concentrándose en ellas el 66% de la clase media. Aunque actualmente exista un gran desequilibrio entre la densidad de población de las zonas rurales y urbanas, se prevé que para el 2025 está desproporción se iguale, aumentando a aproximadamente el 40% la población urbana, cuyo consumo supondrá el 60% del total.

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

Pautas de consumo

De acuerdo con la última encuesta oficial disponible (ICE360° Survey, 2016 from People Research on India's Consumer Economy) el presupuesto familiar de gastos presenta la siguiente composición media (se indica en primer lugar la población metropolitana y en segundo la rural desarrollada): Consumo de bienes básicos (45%; 50%); consumos de servicio y otros gastos (51%; 47%); y bienes durables de consumo (4%; 3%).

Según el último análisis de Euromonitor, se prevé que el porcentaje de consumo de bienes básicos se reduzca mientras el nivel de renta aumenta. En cambio, el grupo de consumos de servicio y otros gastos será el que más crezca en el periodo 2017-2030. Siguiendo una ley universal, el aumento del nivel de renta disponible va acompañado de un cambio en los patrones de consumo, con un aumento, año a año, de la demanda de productos manufacturados y servicios y una caída de la de productos primarios, comenzando por los alimentos, y ello tanto en el medio rural como en el urbano. Según las predicciones de Euromonitor para el periodo 2017-2030 el gasto en alimentación solo crecerá en un 6% anual, mientras que otros servicios en un 9%.

El mercado indio se caracteriza, por lo demás, por una gran diversidad de estilos de vida en función de los niveles de renta. En el tramo inferior de la escala (familias con ingresos anuales inferiores a 200.000 rupias) se encuentran consumidores del mercado de productos básicos. Estos destinan dos tercios de su capacidad de compra a cubrir necesidades básicas. En los escalones superiores (familias con rentas anuales superiores a dos millones de rupias) se encuentra un segmento relativamente pequeño, pero de mayor crecimiento. El segmento medio (entre 200.000 y dos millones de rupias, la gran mayoría de la clase consumista y los que están ascendiendo) está muy

diferenciado, dependiendo del producto, y es muy sensible al precio, lo que exige un planteamiento muy centrado sobre el diseño del producto y el precio. Además, la afinidad cultural y local con el producto son factores importantes para estos consumidores a la hora de tomar la decisión de compra.

Aunque es complicado definir la estructura socioeconómica de India, debido a la disparidad de criterios estadísticos para definir el nivel de renta de las distintas clases sociales en este país, el National Council for Applied Economic Research propone una clasificación de cuatro categorías por rango de ingresos que muestran una aguda desigualdad de ingresos anuales entre los consumidores indios. Así, se encuentra que dentro de la clase baja más del 80% es población rural, porcentajes que se reducen al 30% en la clase media y al 20% en la clase alta.

Principales centros de negocios

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

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

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

Gujarat: La actitud del gobierno estatal es favorable a la inversión extranjera, el proceso burocrático se ha simplificado con una “ventanilla única” y posee una buena cultura

laboral, basada en su tradición industrial que han permitido al estado de Gujarat ser uno de los estados más industrializados de la India.

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

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

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

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

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 más del 10% del PIB y alrededor de un 8% del empleo, y se caracteriza por ser un sector muy atomizado y por el claro predominio de la distribución tradicional (kiranans), pequeños puntos de venta que representan el 92% del mercado, sobre la distribución organizada (supermercados) que tan solo suponen el 8%. Este sector ha experimentado una importante transformación y ha sido testigo de un enorme crecimiento en los últimos 10 años y se espera que alcance los 1.750 millones USD en 2026. De esta manera, India es el país con mayor número de establecimientos

detallistas en el mundo (más de 12 millones), pero con menor superficie comercial por habitante (0,19 m² por cada mil habitantes).

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

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

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

Según la consultora americana AT Kearney, India, como el resto de los denominados BRICS, es un país con alto potencial y atractivo para los retailers. De acuerdo con el último Índice Global de Desarrollo Minorista (GRDI) de AT Kearney, de 2021, India ocupa el segundo puesto como destino para la inversión en el sector del comercio minorista. Impulsado por el aumento de la renta disponible, la urbanización, los cambios en el estilo de vida de la clase media y el aumento de la conectividad digital y la infraestructura de apoyo, se espera que el sector minorista de India crezca hasta alcanzar los 1,4 billones de dólares en 2026 y más de 1,8 billones en 2030. Con unos 35 millones de empleados en la actualidad, se espera que genere 25 millones de nuevos puestos de trabajo para 2030. La contribución del sector al PIB es aproximadamente del 11 al 12%. Más de la mitad de estos nuevos puestos de trabajo se basarán en modelos integrados offline y online.

Se espera que el mercado del comercio electrónico, valorado en 41.000 millones de dólares, crezca entre un 24% y un 25% hasta 2025. El comercio electrónico de valor se

perfila como la mayor oportunidad de crecimiento dentro del comercio minorista de estilo de vida, con un crecimiento 10 veces mayor en 10 años.

Además, parece que el Gobierno está haciendo esfuerzos para favorecer la IED en el sector, lo que también ha llevado al país a situarse en esa buena posición. Desde 2017 se permite 100% de IED bajo la ruta automática para el comercio minorista de marca única, mientras que para el comercio multi-marca únicamente se permite hasta un 51% de IED por la vía automática. Además, para favorecer la IED se han relajado las normas aplicables a la inversión en supermercados.

Gracias a la alta frecuencia de las compras y a la repetición de los pedidos, el espacio de la alimentación en línea en India está creciendo en importancia y actividad competitiva con Amazon, Flipkart, Bigbasket, Grofers, Jiomart y otros luchando por la cuota. Swiggy, una empresa de entrega de alimentos en línea también ha introducido Instamart, un servicio de entrega de comestibles de 30 a 45 minutos. Los modelos de suscripción también han experimentado un crecimiento.

Los minoristas se asocian activamente con las tiendas Kirana. Aprovechando el espacio de comestibles B2B, los minoristas electrónicos están digitalizando y vendiendo a las tiendas familiares (Kirana). En junio de 2020, Amazon lanzó Smart Kirana Stores, permitiendo a las tiendas locales crear escaparates digitales, ofrecer pagos sin contacto y recompensar a los clientes con incentivos de Amazon Pay. En 2019, Reliance comenzó a digitalizar las tiendas Kirana, esperando crear una base de más de cinco millones de tiendas digitales para 2023.

2.3 Importancia económica del país en la región

China, con más de 1.400 millones de habitantes, continúa siendo el líder económico indiscutible de las economías emergentes de Asia. Su PIB de 14,70 billones de USD es muy superior al de India (2º entre los países emergentes de Asia), que registra una cifra de 2,62 billones de USD. Indonesia, 3ª economía de la región, cuenta con un PIB de 1,06 billones de USD y 274 millones de habitantes. En el sur de Asia, India es indiscutiblemente la superpotencia líder 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).

Sin embargo, las cifras de PIB per cápita nominal de India, 1.000 USD, muestran un escenario menos prometedor para el país, que se sitúa por detrás de países como Indonesia (3.860 USD) o Filipinas (3.300 USD), Malasia (10.400 USD), China (10.500 USD) o Tailandia (7.200 USD). Actualmente es el octavo país en la lista de países emergentes de Asia en términos de PIB per cápita.

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

La crisis del COVID-19 afectó fuertemente a India en 2020 llevando a una recesión para el año fiscal 2020-21 del -7,3%. Una vez iniciada la recuperación económica, la economía india ha crecido un 8,7% en el año fiscal 2021-22, lo que supone el mayor crecimiento de los últimos 22 años y sitúa a la India como la economía estructurada con mayor crecimiento. El FMI revisó a la baja las expectativas de crecimiento de India para el año 2022-23 en agosto de 2022 hasta el 7,4%, desde el 8,2% previo.

Las tensiones bilaterales de corte político entre India y sus vecinos continúan lastrando el potencial económico de la zona. Por un lado, con China, Nepal y Bután, por las diferencias por las fronteras al noreste. Por otro, con Pakistán por el conflicto en la región de Cachemira y los problemas de terrorismo. También son tensas las relaciones con Sri Lanka o Bangladesh. La Agrupación de naciones del sur de Asia (SAARC), de la que India forma parte, continúa siendo un órgano de poca relevancia en la región. Sin embargo, es importante mencionar el esfuerzo del actual Primer Ministro, Narendra Modi para mejorar las relaciones con sus países vecinos.

COMPARACIÓN CON LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	INDIA		ESPAÑA	
	2020	2021	2020	2021
PIB (miles de millones USD)	2.708	3.050	1.280	1.430
PIB per cápita PPP (USD)	1.929	2.282	27.057	30.116
Crecimiento PIB (%)	-7,3%	8,7%	-8,45%	11,3%
Cuenta corriente (% del PIB)	0,9%	-1,2%	0,8%	0,9%
Cuenta corriente (millones USD)	23.912	-26.567	10.790	13.260
Inflación CPI (%)	6,2%	5,5%	-0,3%	3,1%

Fuente: Banco Mundial y Reserve Bank of India

2.4 Perspectivas de desarrollo económico

Según la Oficina Central de Estadísticas (CSO) india, el crecimiento del PIB durante 2021-22 se estima en un 8,7% en comparación con una contracción del 7,3% en 2020-21. Esta expansión de la economía india es potencialmente la mayor desde 1999, y la

cuarta más grande del país asiático en los últimos 60 años. Para este crecimiento resultó fundamental la reactivación de los servicios relacionados con el comercio, la hostelería y el transporte, que crecieron en el año fiscal 2021-22 un 11,1% frente a la contracción del 20,2% que sufrieron el último año por las restricciones de la pandemia. Otros sectores clave fueron el de la administración pública, la defensa y otros servicios, con un crecimiento del 12,6% en comparación a la caída del 5,5% en el año 2020-21, y la manufactura, que subió un 11,5% frente al -0,6 % del pasado año fiscal, reveló la CSO en su informe.

Para el ejercicio de 2022-23, India prevé lograr el mayor índice mundial de crecimiento de las grandes economías, apoyado en el progreso en la vacunación contra el covid-19 y el vigor de las exportaciones. Según informes del gobierno y en línea con las instituciones internacionales, el crecimiento del PIB de la tercera economía de Asia será de 8 a 8,5 % en el ejercicio 2022-23.

Para conseguir que el país mejore su desarrollo económico, hay ciertos aspectos sobre los que hay todavía cierto camino que recorrer:

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

2.5 Oportunidades de negocio

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

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

Los sectores más interesantes para la inversión española son: infraestructuras (transporte y energía), maquinaria de construcción para acometer las grandes obras de ingeniería, medioambiente, tecnología agrícola, concretamente en el procesado de

alimentos y la maquinaria relacionada con la cadena de frío, automoción y componentes, máquina herramienta, defensa, sector farmacéutico, sector sanitario y turismo. España se mantiene en el puesto 16 de mayores inversores en India, con un 0,61% de cuota, por delante de Italia y China a fecha de marzo de 2022.

3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

3.1 Tramitación de las importaciones

La importación y exportación de bienes en India se rige por la Ley de Comercio Exterior de 1992 y las políticas de exportación e importación del país están reguladas por Export and Import Policy o EXIM, responsable de la normativa que se aplica al comercio internacional en India. La política de comercio internacional para el periodo actual se puede consultar en Foreign Trade Policy 2021-2026.

Documentos para la importación

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

El exportador ha de preparar los documentos necesarios para llevar a cabo la transacción. En el caso de transacciones mediante crédito documentario, los documentos han de ser preparados estrictamente de acuerdo con el 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 permiten a las empresas enviar mercancías temporalmente a 74 territorios y países de los cinco continentes. De una manera fácil y barata sustituyen a los documentos nacionales de exportación e importación temporal y se convierten en una herramienta esencial para la libre circulación de mercancías. Cualquier empresario puede utilizar un Cuaderno ATA para que sus

productos, siempre que no sean de naturaleza perecedera o requieran elaboración o reparación, viajen fuera de sus fronteras temporalmente para ferias, trabajos profesionales, envío de muestrarios, etc.

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

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

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

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

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

Autoridad de Seguridad Alimentaria y Normas de India. Se trata de un requisito de certificado de salud acompañado con la importación de envíos de alimentos. En ejercicio de las disposiciones de los reglamentos de seguridad y normas alimentarias (importación) de 2017, se ha decidido en agosto de 2022 que los envíos de alimentos importados de i) leche y productos lácteos, ii) carne de cerdo y productos de cerdo y iii) pescado y productos de pescado, deberán ir acompañados de un certificado sanitario expedido por la autoridad competente del país exportador. Esta orden entrará en vigor a partir del 1 de noviembre de 2022 y se emite con la aprobación de la Autoridad Competente. Para más información sobre el certificado, consultar en la siguiente web: https://fssai.gov.in/upload/advisories/2022/08/62eb545fc190aOrder_Import_Certificate_03_08_2022.pdf

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

Documentos comerciales

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

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

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

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

Documentos de Transporte

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

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

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

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

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. A pesar de todo, los aranceles a la importación siguen siendo muy altos en comparación con los estándares internacionales, y todavía existen muchas restricciones cuantitativas a la importación.

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

El arancel aduanero

En la actualidad, la oscilación de las tasas arancelarias depende del sector que estemos observando. Si bien, se considera que el arancel medio se encuentra alrededor 15% (sin contar productos agrícolas), este dato no es esclarecedor ya que las diferencias entre sectores y productos son inmensas. El arancel medio de India en la OMC para los productos agrícolas es del 113,5%. Los tipos aplicados son también relativamente elevados y, sobre la base del comercio ponderado, el arancel agrícola medio es del 32,8%. Además, algunas bebidas alcohólicas como el vino están gravadas a un tipo efectivo del 150%.

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

- [Central Board of Indirect Taxes and Customs-Tariff \(18.07.2022\)](#)
- [Indian Trade Portal](#)

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

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

Recientemente se ha recuperado los impuestos adicionales de Health Cess y Agriculture Infrastructure and Development Cess (AIDC) que afectan a partidas arancelarias específicas.

- Health cess: este impuesto se aplica sólo en 5 partidas 9018 a 90.22 en virtud del artículo 139 de la Finance Bill 2020. Se aplica sobre el valor de los bienes solamente. El IGST, sin embargo, será aplicable en el impuesto sobre la salud.

- AIDC: este impuesto se aplica sólo a 25 partidas arancelarias incluidas en la clasificación de la vegetación comestible y ciertas raíces y tubérculos.

Regímenes de importación

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

De acuerdo con el Foreign Trade Policy 2021-2026, las importaciones y las exportaciones serán libres excepto que se regulen como prohibidas, restringidas o canalizadas bajo el State Trading Enterprises (STEs) en este mismo documento. Además, hay algunos productos que se pueden importar libremente, pero están sujetos a determinadas condiciones estipuladas en otras regulaciones. Será el Director General of Foreign Trade (DGFT) el que especifique los documentos y procesos necesarios que necesitará el exportador y el importador. Los cambios que se realizarán en la Foreign Trade Policy se actualizarán en el llamado ITC (HS) Classifications of Export and Imports Items.

2. Productos cuya importación está restringida (Restricted):

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

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

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

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

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

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

Para ver la lista de State Trading Enterprises (STE) seguir el siguiente enlace: [State Trading Enterprises \(STE\)](#). Una de las más importantes es: [State Trading Corporation \(STC\)](#).

4. Productos cuya importación está prohibida:

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

Regímenes aduaneros

1. Importación de muestras

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

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

2. Importación de bienes de segunda mano

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

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

- Ordenadores, laptops, fotocopadoras, aires condicionados, y generadores de gasolina.
- Ordenadores. Solo se permite la libre importación de estos artículos y todos los accesorios periféricos, cuando se trate de donaciones, sin uso comercial, hechas a alguno de los siguientes receptores: escuelas y centros de educación para adultos del gobierno central o estatal, instituciones educativas sin ánimo de lucro, hospitales de beneficencia, bibliotecas públicas, establecimientos públicos de

investigación y desarrollo, centros de información a la comunidad del gobierno central o estatal y organizaciones del gobierno central, estatal o de uniones territoriales.

- Piezas de recambio reparadas. Previa expedición de certificado que acredita que las piezas en cuestión tienen una durabilidad igual o superior al 80% de la durabilidad de las piezas originales.

3. Importación temporal (Import on Export Basis)

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

4. Reimportación de bienes reparados en el exterior

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

5. Importación bajo contratos de arrendamiento

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

6. Importación de bienes restringidos para Investigación y Desarrollo

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

7. Importación como equipaje de pasajero

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

Exenciones, aranceles concesionales y regímenes especiales

1. Aranceles preferenciales regionales:

India mantiene acuerdos preferenciales de comercio con los países de la SAARC, South Asian Association for Regional Cooperation (Nepal, Sri Lanka, Maldivas, Bután, India, Bangladesh, Union Of Myanmar y Pakistán), Indo-Afganistan Preferential Trading Arrangement (IAPTA), Indo-ASEAN Free Trade Agreement, Indo- Thailand Free Trade Agreement, Indo-Singapore Free Trade Agreement, Asia Pacific Trade agreement, Indo-Korea Free Trade Agreement, Chile PTA, Least Developed Countries Concessions, India-MERCOSUR Preferential Trade, Acuerdo General de Asociación Económica (CEPA) con Emiratos Árabes Unidos y Acuerdo Global de Cooperación Económica con Australia (AI-CECA). Además, mantienen un régimen de 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.

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. Estas se van aprobando de manera continua y su entrada en vigor suele ser casi de manera inmediata.

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

Medidas sanitarias y fitosanitarias

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

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

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

Para más información sobre las diferentes notificaciones establecidas por India, se pueden descargar en el siguiente enlace: http://indiastandardsportal.org/TBT_SPS.aspx.

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

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

Tras la realización del análisis de riesgo de plagas se suscribe un protocolo con el país y productos de que se trate, en el que se detallan: 1) las enfermedades de las que los productos deben estar libres, según se deberá acreditar mediante certificado fitosanitario emitido por las autoridades del país exportador y 2) requisitos adicionales, tales como fumigación, tratamientos con frío, inspecciones y permisos adicionales, etc.

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

Restricción a las importaciones de porcino

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

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

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

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

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

Sin embargo, este certificado contenía otro problema, pues exigía que los productos de cerdo curados fuesen deshuesados antes de iniciar el proceso de curación. Este problema se resolvió a lo largo de 2016 y se revisó el certificado para poder exportar el producto español sin necesidad de deshuesarlo. En cuanto al producto español procesado que haya sido tratado térmicamente, aunque en principio sí cumpliría y podría ser certificado, en la práctica muchas empresas pueden verse afectadas por el requisito de evitar el contacto con residuos de carne de ave o de rumiantes ("contaminación cruzada"). En este momento está en discusión entre las autoridades sanitarias de los dos países el alcance las características concretas que debe tener la planta de fabricación en el caso de que se procesen varias especies. Entre tanto, sólo es posible en la práctica

la certificación -para la exportación a la india- de productos procedentes de plantas donde se procese exclusivamente carne de porcino.

Estándares

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

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

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

Certificación de productos

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

Etiquetado

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

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

- Nombre del producto
- Ingredientes
- Número de licencia del importador

Guía de País India

- Información de nutrientes por cada 100g o 100ml
- Símbolo vegetariano/no vegetariano
- Información de aditivos
- Nombre y dirección completa del fabricante
- Nombre y dirección completa del importador
- Cantidad neta en ml, así como en gramos
- Lote/ código/ banda identificativa
- Logo de FSSAI
- País de origen
- Fecha de consumo expresada de la siguiente manera:
- BEST BEFORE... mes y año
- or BEST BEFORE ... meses desde el empaquetado
- or BEST BEFORE ... meses desde la fecha de fabricación
- Instrucciones de uso

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

3.4 Regulación de cobros y pagos al exterior

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

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

Otro cambio cuantitativo de gran importancia fue la entrada en vigor de la Ley de administración de divisas de 1999 (FEMA), que regula la normativa sobre el control de cambios en India. La autoridad que controla esta normativa es el Departamento de Control de Cambios dependiente del Banco Central Indio y es también responsable de conceder las aprobaciones pertinentes. De acuerdo con una política del gobierno que ha

tendido a liberalizar el control de cambios, la FEMA proporciona la plena convertibilidad de la rupia tanto en las transacciones por cuenta corriente para residentes y no residentes, y por cuenta de capital sólo para no residentes. Con la autoridad de la FEMA, las prioridades del gobierno indio parecen pasar de la conservación de divisas, a la consolidación y el mantenimiento de un mercado de divisas ordenado en India.

La FEMA no solo se aplica a empresas e individuos residentes, sino que se aplica 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 con la tenencia e intercambio de divisas y tiene implicación directa en el comercio y pagos al exterior. La normativa afecta a los no residentes que trabajen en India y a aquellos indios que hayan salido del país. Bajo la FEMA, el RBI mantiene la autoridad exclusiva para controlar los cambios en el exterior. Concretamente, establece los tipos de transacción que serán permitidos, autoriza los préstamos entre residentes y no residentes y la transmisión al exterior de propiedades indias hechas por residentes. El RBI será, por lo tanto, el último responsable de mantener la estabilidad monetaria del país.

Cuentas bancarias (rupias y moneda extranjera)

CUENTA EN MONEDA EXTRANJERA

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

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

CUENTA EN RUPIAS

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

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

Entrada y repatriación de capitales

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

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

Transferencia de tecnología

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

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

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

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

Dividendos

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

Según el proyecto de ley de finanzas de 2021 se ha modificado la sección 115JB para establecer que los ingresos de los dividendos y los gastos reclamados con respecto a los mismos se añadan o reduzcan de los beneficios netos si dichos ingresos se gravan a un tipo inferior al de los TMA debido al DTAA.

Reembolso de los gastos previos a la constitución

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

Royalty por el uso del nombre o marca comercial

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

La **retención en la fuente** sobre los royalties y honorarios por servicios técnicos pagados a un no residente es del **10%** más recargos. Por lo tanto, el tipo de retención efectiva es del 10,3% si el ingreso total es menor o igual a 10 millones INR, 10,506% si supera los 10 millones INR y es inferior a 100 millones INR o 10,815% si supera los 100 millones INR.

Créditos en moneda extranjera: External Commercial Borrowing (ECB)

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

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

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

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

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

https://www.rbi.org.in/Scripts/BS_ViewMasDirections.aspx?id=10204.

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.

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

Se trata de un aspecto clave para el desarrollo de la región. Así, en 2022, se calcula que el mercado de la contratación pública en India representa entre el 20% y el 22% del PIB, es decir, unos 500.000 millones de dólares anuales.

En cuanto a la legislación aplicable a la contratación pública, las General Financial Rules (GFR), desarrolladas por el Ministerio de Finanzas, es donde se establecen los principios generales y los procedimientos esenciales para la contratación pública. A su vez, existen manuales para bienes y para servicios de consultoría. A través de este enlace se puede acceder a las General Financial Rules (2017) y manuales con sus últimas actualizaciones:

<https://eprocure.gov.in/cpppp/rulesandprocs>.

Además, cada estado tiene su propia regulación referida a la contratación pública, como es el caso de los estados de Tamil Nadu y Karnataka.

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

Según estos criterios:

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

Guía de País India

trato preferencial a las industrias de pequeña escala. La prolongación de esta medida por parte del gobierno indio ha causado numerosas críticas por parte del sector privado, que denuncia la discriminación sufrida en el proceso de adjudicación de los contratos públicos.

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

En junio de 2020, el Gobierno de India, en línea con su política “Make in India”, a fin de potenciar la producción nacional, publicó una revisión de esta normativa, mediante la cual se limita la participación de empresas extranjeras en las licitaciones nacionales de menos de 200 crores INR (2.000 millones INR; 24,8 millones EUR), lo que supone un obstáculo para aquellas empresas españolas que no estén implantadas en India, principalmente para las manufactureras.

Guía de País India

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

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

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

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

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

b) Proyectos donde no se cumpla el punto a y con un valor inferior a 200 crores INR (2.000 millones INR; 24,8 millones EUR) solo proveedores de clase I y clase II podrán ser seleccionados, nunca proveedores extranjeros, salvo excepciones aprobadas por el organismo competente.

Para aquellos proyectos que son divisibles por naturaleza:

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

siguiente proveedor de clase I con la oferta más baja y así sucesivamente. Si ningún proveedor de clase I es capaz de igualar la oferta del proveedor con la oferta más baja, la licitación se aginará a este último.

Los proyectos con un valor inferior a 5 Lakhs INR (500.000 INR; 6.200 EUR) quedan exentos de esta ordenanza.

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

Actualmente, se está negociando un Acuerdo de Libre Comercio con la UE en el que las compras públicas están contempladas como un capítulo de este. La Comisión Europea pretende concluir las negociaciones sobre el acuerdo de libre comercio entre la UE e India a finales de 2023.

4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

4.1 Marco legal

Marco Legal

Desde la toma de poder del Primer Ministro Modi en 2014 el régimen de inversiones se ha liberalizado paulatinamente. La liberalización de las inversiones se ha traducido en una mayor apertura a la inversión en numerosos sectores y a la simplificación de procedimientos y requerimientos.

Sin embargo, la apertura no ha sido homogénea entre sectores. La liberalización de la economía continúa presentando grandes retos en India. El gobierno mantiene estrictas restricciones a la participación extranjera o importantes limitaciones en el porcentaje de capital extranjero permitido.

El marco regulatorio relativo a la inversión extranjera en India queda recogido en la Ley de administración de divisas o FEMA, siglas de Foreign Exchange Management Act (1999). Además, en materia de inversión extranjera directa el Gobierno de India ha creado el Foreign Investment Facilitation Portal (FIFP).

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley de empresas o Companies Act de 2013 y las directrices de la Junta de Bolsa y Valores de la India (SEBI) la IED puede presentarse en forma de acciones y participaciones preferentes convertibles, capital parcialmente desembolsado o warrants emitidos por una compañía india.

India exige una serie de requisitos en función del tipo de sociedad que se quiera establecer. Para el caso de entidades no constituidas, ya sea mediante oficina de Guía de País India

representación, sucursal u oficina de proyecto, el único requisito es informar de la entrada en el país al Banco Central indio. Por otro lado, cuando se crea una entidad constituida (joint venture o creación de una empresa nueva) existen dos rutas para la aprobación:

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

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

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

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

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

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

Más información en: https://m.rbi.org.in/Scripts/BS_FemaNotifications.aspx?Id=11248.

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

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

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

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

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

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

Más información se puede encontrar en:

https://m.rbi.org.in/Scripts/BS_FemaNotifications.aspx?Id=11248

4.2 Repatriación de capital/control de cambios

Ver "Regulación de cobros y pagos al exterior".

4.3 Incentivos a la inversión

Incentivos regionales

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

Incentivos a la inversión: los estados financian un porcentaje del coste del capital fijo de cada proyecto. Algunos estados han designado áreas (A, B, C, etc.) de acuerdo con su nivel de desarrollo a fin de discriminar las subvenciones concedidas. Las condiciones y límites de los incentivos varían de un estado a otro dependiendo del tipo de industria que el estado pretende desarrollar, siendo normalmente las áreas más desfavorecidas las que cuentan con mayores incentivos.

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

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

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

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

Algunos estados han simplificado el procedimiento de aprobación de inversiones mediante diversas medidas como son la introducción de una única solicitud de aprobación, válida para las distintas instituciones. Se trata pues de una ventanilla única en la que se tramitan las diversas aprobaciones necesarias ("single window facility"), y

se sigue el proceso de aprobación y obtención de información por una persona asignada por alguna de las agencias del estado para aquellos proyectos de una cierta envergadura ("escort services").

Incentivos para el fomento de las Exportaciones

A este respecto se han creado las Special Economic Zones (SEZs) y la figura de Export Oriented Units (EOUs). Para atraer la inversión en los campos de la electrónica y del software informático se han creado los Electronic Hardware Technology Parks (EHTP) y los Software Technology Parks (STP). Otro esquema que incentiva la exportación es el Export Promotion - Capital Goods (EPCG).

Special Economic Zones (SEZ)

Las Special Economic Zones (SEZ) se han convertido en una de las grandes apuestas de las autoridades indias para consolidar el desarrollo de la economía mediante la creación de centros de infraestructuras de excelencia, diseñados para potenciar el desarrollo del sector exterior, con un entorno económico más sencillo e incentivos fiscales a empresas. Es la gran apuesta por la inversión privada.

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

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

Se definen como un área extra-aduanera dentro del territorio nacional. Las empresas situadas en ellas son tratadas como si estuvieran fuera del territorio aduanero del país y los traslados de productos o servicios del llamado Domestic Tariff Area o DTA a las SEZ se tratan como exportaciones y de las SEZs al DTA como importaciones. Las SEZ benefician tanto a agentes extranjeros como al desarrollo de la propia economía india ya que a través de estas zonas se produce:

- Generación de actividad económica
- Promoción de las exportaciones de bienes y servicios

- Promoción de la inversión doméstica y extranjera
- Creación de empleo
- Desarrollo de infraestructuras

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

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

La última lista publicada data de septiembre de enero de 2022, actualmente hay 378 zonas económicas especiales notificadas, de las cuales 268 son operativas: [Operational SEZs in india.](#)

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

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

Para que los diferentes proyectos puedan ser aprobados en una SEZ, es necesario que la entrada de divisas (a través de exportaciones) supera la salida de divisas (por aquello importado o por la producción vendida dentro del propio mercado interior) en un periodo de 5 años. Por lo tanto, no existe un límite mínimo específico a las exportaciones. Al mismo tiempo, diferentes actividades como comercio, producción, ensamblaje, re-empaqueamiento o una combinación de estas están permitidos en una SEZ.

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

- Las importaciones de todos los bienes para la operación, desarrollo y mantenimiento de la unidad productiva situada en la SEZ estarán libres de aranceles.
- Los beneficios por exportaciones desde la SEZ estarán generalmente exentos de impuestos al 100% durante los primeros 5 años y el 50% durante los 5 años siguientes. El 50% de los beneficios reinvertidos para la exportación estarán exentos durante los próximos 5 años.
- Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT) en la sección 115JB de la Ley de impuesto sobre la renta
- Exención del impuesto central sobre ventas, exención del impuesto sobre servicios y exención del impuesto estatal sobre ventas. Estos ahora se han incluido en Goods and Services Tax y los suministros a las SEZs están exentas.
- Otros gravámenes impuestos por los respectivos gobiernos estatales. Existencia de un servicio de ventana única para los distintos procesos administrativos y aprobaciones requeridas.

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

- Exención de aranceles sobre los bienes necesarios para el desarrollo de la SEZ.
- Vacaciones fiscales durante 10 años consecutivos de 15 sobre los beneficios que sean exclusivamente atribuibles al negocio de explotación de la SEZ.
- Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT).
- Exención de impuestos para la distribución de dividendos.
- Exención del impuesto central sobre las ventas (CST).
- Exención del impuesto sobre servicios (sección 7, 26 y segundo anexo de la Ley de SEZ).

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

Export Oriented Units

Estas unidades constituyen un plan enfocado hacia la promoción de las exportaciones a través de la concesión de diversos incentivos y beneficios a las empresas industriales que se registren como Export Oriented Units (EOU). Es un plan cuyos beneficios positivos han sido reconocidos internacionalmente y que se ha desvelado como uno de los principales motores de las exportaciones indias y del crecimiento económico del país en general.

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

Una EOU es una empresa industrial que opera dentro del territorio aduanero, pero que se compromete a exportar toda su producción fuera de la zona arancelaria interior o Domestic Tariff Area (DTAs), excepto un porcentaje minoritario de ventas. Estas empresas pueden producir todo tipo de producción de bienes: manufactura, desarrollo de software, reparación, reingeniería (donde se incluye fabricación de joyería y artículos de oro, plata o platino). Asimismo, también es apto para unidades relacionadas con el sistema agrario, el agro procesado, la piscicultura, horticultura, avicultura, etc.

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

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

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

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

Software Technology Parks y Electronic Hardware Technology Parks

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

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

Export Promotion Capital Goods (EPCG)

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

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

Guía de País India

INCENTIVOS FISCALES EN EHTP/STP/EOU UNIT Y SEZS

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

Fuente: <https://www.india.gov.in/website-export-promotion-council-eous-and-sezs>.

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 los 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

Las dificultades específicas en el mercado indio pueden hacer que las habituales consideraciones de riesgo, rentabilidad o volumen de negocios puedan resultar insuficientes a la hora de tomar esta decisión. Factores como la diversidad geográfica, la complejidad de los sistemas de distribución y la necesidad de control continuado de las operaciones en el país deberán tenerse también en consideración.

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

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

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

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

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

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

Adquisición de empresa india

Bajo la regulación del Banco Central indio (permiso general en el punto 10 del documento FEMA 20/2000, 3 de mayo del año 2000, una persona residente en India puede transferir acciones de una empresa local a una persona no residente en el país, siempre que las actividades recaigan bajo la ruta automática, según los límites sectoriales. Los detalles

sobre precios, documentación e informes para dicha transferencia deben ser entregados al RBI.

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

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

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

- Una copia de la aprobación por parte del Gobierno, si hubiese sido necesaria.
- Una carta de consentimiento del que trasfiere y de aquel que compra. En ella se indicará el número de acciones, el nombre de la compañía en la que se invierte y en precio de transferencia acordado.
- Un documento donde se explique la estructura de propiedad de las acciones antes y después de la compra y la categoría de los diferentes inversores resultantes.
- Copias de las anteriores aprobaciones y notificaciones al RBI y copia del formulario FC- GPR evidenciando el capital en manos de los no residentes.
- Un documento de oferta abierta relleno, confirmando que la adquisición de acciones cumple con la normativa de la SEBI (1997).
- Un certificado por parte de un asesor de cuentas donde se indique el procedimiento empleado para la valoración de las acciones y que esta valoración cumple las regulaciones de la SEBI.

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

- Compañías cotizadas: la venta se realizará al precio de mercado en la bolsa. El precio no podrá ser menor al mayor de los siguientes, aunque acepta una variación del 5%:
 - o La cotización media de los últimos 6 meses.
 - o La cotización media en las dos semanas anteriores al anuncio de la operación de compra.

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

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

Entrar como empresa india: apertura de una entidad no incorporada

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

Al igual que sucedía con las no incorporadas, a menudo se publican circulares en la página web del RBI con cambios en la política de establecimiento. En este caso, la última actualización con información relativa a las joint ventures y filiales 100% se publicó en septiembre de 2019 y puede consultarse aquí: Master Direction – Direct Investment by Residents.

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

Oficina de representación: *liaison office*

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

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

- Representar en India a la sociedad matriz/ grupo de empresas.
- Promocionar las exportaciones/ importaciones desde o hacia India.

- Promocionar colaboraciones técnicas/ financieras entre empresas matrices/ empresas del grupo y empresas constituidas en India.
- Actuar como canal de comunicación entre la empresa matriz y las compañías indias.

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

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

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

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

El proceso de aprobación generalmente lleva 40 días y el permiso para operar una oficina de representación se otorga por un período de tres años, que puede extenderse antes de que expire la validez de la aprobación (tres años de extensión como máximo). Sin embargo, en el caso de las Compañías Financieras No Bancarias (NBFCs) y aquellas entidades involucradas en los sectores de construcción y desarrollo, la validez es de solo dos años. No se permitirá ninguna extensión de tiempo a las oficinas de enlace abiertas por dichas entidades (excluyendo las compañías de desarrollo de infraestructura). Al término del período de validez, la oficina de enlace debe cerrar o convertirse en una joint venture o filial de propiedad total de conformidad con la política de inversión extranjera directa.

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

- Debe tener operaciones rentables durante los tres años inmediatamente anteriores en el país de origen.
- Debe tener un valor neto mínimo de 50.000 USD verificado por el balance o estado de cuenta auditado más reciente.

Sucursal: *Branch office*

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

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

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

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

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

De manera general, aquellas empresas cuya actividad recaiga sobre cualquier sector donde el 100% de IED está permitida bajo ruta automática, deberá completar el

formulario FNC y remitirlo al RBI junto con el resto de los documentos asociados. No obstante, para el resto de los sectores, será necesario el estudio conjunto de la solicitud por parte del RBI y del gobierno a través del Ministerio de finanzas. Por su parte, los bancos extranjeros no requieren aprobación separada bajo FEMA para la apertura de la sucursal en India, aunque sí tendrán la obligación de obtener la aprobación necesaria en virtud de las disposiciones de la Ley de reglamentación bancaria de 1949 del Departamento de Operaciones Bancarias y Desarrollo del RBI.

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

Oficina de proyecto: *project office*

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

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

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

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

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

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

- La documentación que acredite la financiación del proyecto por parte de agencias bilaterales o multilaterales de financiación internacional en los casos en los que exista, así como la documentación que acredite la posible obtención de financiación por parte de entidades locales.
- La documentación que certifique la aprobación del proyecto por parte de la autoridad competente.

Otros aspectos comunes

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

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

Entrar como empresa india: apertura de una entidad incorporada

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

Al igual que sucedía con las no incorporadas, a menudo se publican circulares en la página web del RBI con cambios en la política de establecimiento. En este caso, la última actualización con información relativa a las joint ventures y filiales 100% se publicó en

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

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

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

Las filiales 100% o wholly-owned subsidiaries (WOS) son entidades constituidas donde la totalidad del capital es de la empresa matriz extranjera. La nueva entidad podrá ejecutar y controlar todos los procesos de producción, comercialización y de gestión de calidad. Dispondrá de su propio nombre comercial y marcas, y podrá explorar posibles oportunidades de negocio. Independientemente de la propiedad del capital, esta nueva entidad estará regulada bajo la misma legislación que las entidades locales y podrá repatriar de manera libre capitales y beneficios.

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

Los requisitos mínimos para el establecimiento de una compañía privada limitada incluyen la existencia de dos directores (al menos uno debe ser residente en India), dos accionistas (que pueden ser la misma persona que los directores) y un capital social mínimo autorizado de US \$ 1.500 (INR 100.000). Tras el registro del nombre, la empresa solicitante tiene 60 días para presentar su Memorandum of Association (MOA) y Artículos de Asociación (AOA), y proceder con las presentaciones formales de incorporación.

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

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

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

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

Guía de País India

4.4.3 Formación de "joint-ventures". Socios locales

Joint venture

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

El establecimiento de este tipo de acuerdos en India es necesario para entrar en sectores limitados a la inversión extranjera y voluntario en el resto de los casos. La constitución de una nueva sociedad dividiendo su propiedad entre los socios es una vía habitual de entrada en países especialmente complejos y en sectores donde la inversión extranjera directa no está permitida al 100%.

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

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

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

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

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

preguntar directamente), su red de contactos, su visión de futuro, el entorno familiar del dueño o el grado de complementariedad en el propio trato personal, etc.

Ventajas

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

Desventajas

- Pérdida de independencia a la hora de tomar decisiones.
- Riesgo de pérdida de control sobre el nombre de la empresa y sus marcas.
- Riesgo de que el socio local acabe conformándose como principal competidor una vez haya asimilado el saber hacer o imagen.
- Los procesos de gestión se pueden ver entorpecidos por la necesidad continua de coordinación entre los socios.
- La posible pérdida de visión estratégica por parte de la nueva entidad constituida.

Proceso para establecerse como joint venture

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

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

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

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

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

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

Joint venture sin licencia industrial: ruta automática

Obtención del reconocimiento de la sociedad

Será necesario notificar al SIA, al DIPP y al Ministerio de Comercio e Industria del Gobierno de India en Delhi sin que se requiera de ninguna aprobación. Para esto, será necesario rellenar el Memorándum para empresarios industriales (IEM). El documento se podrá entregar tanto en persona como por correo.

En una primera fase, antes de constituir la nueva entidad, se deberá entregar la parte A del documento y se procederá al pago por letra bancaria de 1.000 INR por los diez

primeros artículos a producir por la nueva entidad y pagos adicionales de 250 INR por cada diez nuevos artículos adicionales. Una vez presentado el documento, la SIA expedirá un certificado de conocimiento al que denominan *acknowledgement* y asignará un número de referencia para futuras propuestas o consultas.

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

Registro de la empresa

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

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

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

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

Obligaciones una vez registrada

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

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

De forma paralela, se procederá a asignar las acciones según el criterio especificado en el proceso de constitución, lo cual se deberá notificar posteriormente al RBI. Tras este

paso la empresa obtendrá un número de asignación o Allotment Number. No existe un formato específico para esta notificación.

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

Joint venture sin licencia industrial: ruta gubernamental

Obtención del reconocimiento de la sociedad a través del DEA

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

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

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

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

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

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

Joint venture con licencia industrial: ruta gubernamental

Obtención de licencia industrial y reconocimiento de la sociedad

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

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

Un aspecto importante que debe venir recogido en las solicitudes para sectores que necesitan la aprobación del Gobierno es si la entidad solicitante tiene en vigor algún acuerdo financiero, técnico o comercial en India en el mismo sector para el que se busca

aprobación; en tal caso, detalles y justificación del nuevo proyecto. La decisión se tomará entre 4 a 6 semanas tras presentar la solicitud.

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

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

4.5 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)

La situación con respecto a la protección de la propiedad industrial está mejorando con la paulatina adaptación de la regulación india a la normativa internacional. Gracias a los compromisos que el país tiene por su pertenencia a la Organización Mundial del Comercio (OMC), India está asumiendo los principios básicos para la protección de patentes, marcas comerciales y diseños industriales que un país debe observar frente al resto de países miembros.

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

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

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

De acuerdo con el índice de Propiedad Intelectual que publicó la Cámara de Comercio de Estados Unidos en febrero de 2020, la protección que ha dado el país a la propiedad intelectual ha mejorado y muestra los esfuerzos que se han realizado en cuanto a patentabilidad de las invenciones implementadas en ordenadores (computer-implemented inventions) y la regulación de los procedimientos de registro de marcas reconocidas.

Patentes

La protección derivada de una patente, tanto sobre un producto como sobre un proceso es la misma para India que para el resto de los países miembros de la OMC. Sin embargo, la completa implementación y aplicación de la nueva regulación está aún pendiente.

La antigua regulación india, “Indian Patents Act”, 1970, en oposición con la legislación internacional, no reconocía la protección de productos pertenecientes a los sectores de alimentación, medicamentos y productos químicos. No obstante, con el objeto de respetar los diferentes acuerdos internacionales, a comienzos del año 2005 se introdujeron cambios a la citada ley. En marzo de 2005 se publicó la “Third Amendment of The Indian Patents Act”, por la cual se admiten las patentes de productos para todos los sectores. A partir de este momento se han ido publicando sucesivas enmiendas a las reglas encargadas de regular las patentes, la última en 2017. Se pueden consultar todos los cambios a través del siguiente enlace:

[http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOAct/1_113_1_The_Patents_Act_1970 - Updated till 23 June 2017.pdf](http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOAct/1_113_1_The_Patents_Act_1970_-_Updated_till_23_June_2017.pdf)

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

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

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

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

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

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

Marcas comerciales

El marco legislativo que regula el registro y protección de las marcas comerciales “Trade Marks” está compuesto por la “Trade and Merchandise Marks Act, 1958”, que fue modificada en 1999 con el objetivo de armonizar la regulación interna con la internacional, adaptarla a las nuevas prácticas comerciales, a la globalización del comercio y la necesidad de simplificar y reestructurar los procedimientos. Su implementación definitiva tuvo lugar en el 2003. Desde este momento se han producido dos enmiendas a la normativa, la última de ellas con entrada en vigor en 2010, que puede consultarse a través del siguiente enlace: <http://www.ipindia.nic.in/act-detail.htm?43/Trade+Marks+Act+1999+as+amended+till+date>.

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

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

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

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

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

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

<http://www.ipindia.nic.in/faq-tm.htm>

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

Derechos de autor

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

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

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

Diseños y modelos industriales

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

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

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

Para más información práctica sobre esta materia consultar el siguiente enlace:

<http://www.ipindia.nic.in/faq-designs.htm>

Denominaciones de origen

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

Esta ley pretende, por un lado, habilitar un registro referido a los indicadores geográficos, y por otro, asegurar el derecho de los consumidores a recibir una información veraz en lo referente al origen de los productos adquiridos. En la actualidad, la duración de la protección de las diferentes denominaciones geográficas es de 10 años y puede ser renovado por el mismo periodo de forma indefinida.

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

http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOGuidelinesManuals/1_41_1_procedure-for-filing-gi-application.pdf

http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOGuidelinesManuals/1_42_1_gi-1a-to-id.pdf

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.

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

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

	Gobierno Central	Gobierno Estatal
Impuestos directos	- Income tax	- Stamp Duty and Registration
	· Tax on salaries	- Property Tax
	· Tax on income from house property	
	· Tax on capital gains	
	· Tax on Profits and Gains from Business and profession	
	· Tax on other income	
Impuestos indirectos	- Customs duties	- State Good and Service tax

	- Central Good and Service tax	- Value Added Tax (VAT)
	- Integrated Good and Service tax	
	- Central excise	

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

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

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

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

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

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

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

Órganos administrativos encargados de la gestión tributaria

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

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

Marco legislativo

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

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

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

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

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

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, 2022/23) son los que se tendrán en cuenta para gravar las rentas obtenidas en el año fiscal anterior (del 1 de abril de 2022 al 31 de marzo de 2023, según el ejemplo propuesto).

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

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

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

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

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

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

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

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

Gobierno Central:

- Income Tax ("Income Tax Act", 1961)
- Net Wealth/Worth Tax ("Wealth Tax Act", 1957)
- Gift tax ("Gift Tax Act", 1958)*

- Tax on the revenues of land
- Central Sales Tax (“Central Sales Tax Act, 1956)
- State Sales Tax
- Expenditure Tax
- Inland Air Travel Tax: Service Tax, Foreign Travel Tax
- Stamp Duties
- Tax on Interest Receivable
- Goods and Services Tax (GST) (recaudación compartida con los Estados)

Gobierno Estatal:

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

Gobierno local:

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

5.3 Impuestos

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 Ley del impuesto sobre la renta (1961) y la Companies Act de 2013.

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 recaudación del impuesto sobre sociedades llegó en 2019-20 a 556.875 crores INR (5,56 billones INR).

Guía de País India

Sin embargo, debido a la contracción de la economía por la pandemia, en el año fiscal 2020-21 se redujo la recaudación a 446.000 crores INR (4,46 billones INR). En el periodo de 2021-22 se recaudó aproximadamente de 547.000 crores INR (5,47 billones INR), cerca de los niveles recaudados en 2019-20.

Según el anuncio de los presupuestos de 2022-23, el recargo del impuesto de sociedades pasó del 12% al 7%. Además, el tipo de impuesto de sociedades reducido del 15% estará disponible durante un año más, hasta marzo de 2024, para las empresas manufactureras de nueva creación.

El **concepto de residencia** es esencial para este impuesto:

- **Residentes:** empresas indias o extranjeras cuyo control y gestión de negocios se sitúa en India. Si está registrada en el país o si su Centro de Dirección Efectiva (Place of Effective Management-POEM), se encuentra en el territorio y si está regida bajo cualquier ley de sociedades india (Indian Company Law).
- **No residentes:** empresas cuya parte del control y gestión de negocios se sitúa fuera de India.

Las empresas residentes están sujetas a gravamen por sus ingresos universales y las no residentes por sus ingresos generados en India. Esos ingresos en India estarán sometidos a los tipos señalados para las empresas extranjeras (Foreign Companies), en defecto de lo que fije el tratado para evitar la doble imposición, si éste existe, entre el país de residencia y India. Si la compañía no residente tiene un establecimiento permanente 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 25% para empresas domésticas (si superan los 2.500 millones INR el porcentaje asciende al 30%) y un 40% para empresas extranjeras. Tal y como se anunció en los últimos presupuestos (Budget 2021-22), para el año financiero 2021-22 se estableció que las compañías que obtengan beneficios de hasta 4.000 millones INR en el periodo 2019-20 cuenten con un tipo impositivo del 25%. Además, a la base hay que añadirle un recargo adicional, la tasa educacional básica y la tasa de educación secundaria y superior y la tasa sanitaria (Health and Education Cess).

Tipos impositivos de acuerdo a los últimos presupuestos, Budget 2022-23		
Impuesto de sociedades:	de	25% para residentes + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación

Corporate Income Tax	40% para no residentes + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación
Excepción	Compañía local que haya recibido en el año fiscal anterior un ingreso de hasta 4.000 millones INR se benefician de una tasa de 25%
Impuestos adicionales: surcharge	7% para compañías residentes con unos ingresos de entre 10 millones INR y 100 millones INR
	12% para compañías residentes con unos ingresos superiores a los 100 millones INR
	2% para compañías no residentes con unos ingresos de entre 10 millones INR y 100 millones INR
	5% para compañías no residentes con unos ingresos superiores a los 100 millones INR
Impuesto sanitario y de educación: Health and Education cess	4% para compañías residentes y no residentes
Impuesto para Asociaciones (Partnerships), incluyendo LLP	30% + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación
Tipo impositivo de la sucursal: branch tax rate	40% + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación, aplicable a compañías extranjeras
Tipo del impuesto mínimo alternativo (MAT): minimum alternate tax (MAT) rate	15% + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación
Tipos impositivos sobre las plusvalías: capital gains tax rates	10-30% + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación (exento en determinados casos)
Base impositiva	Rentas universales para residentes

	Ingresos acumulados, procedentes o recibidos en India para no residentes
Imposición de la distribución de la renta a través de la recompra de acciones	20% + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación
Exención en participación	No, solo en algunos casos de DII
Intereses	10% para residentes
	5%/20%/30%/40% para no residentes + impuestos adicionales + impuesto sanitario y de educación
Royalties y tasas por servicios técnicos	10%
Impuesto de remesas sobre la sucursal: capital tax	No
Dividendos	15% + impuesto adicional (12%) + impuesto sanitario y de educación (4%)
	Si supera el millón de rupias, se aplica un incremento del 10%
Contribuciones a la seguridad social	12% del salario
Impuesto sobre el patrimonio: real state tax	Varios
Impuesto sobre las transacciones de valores: securities transaction tax (STT*)	Varios
Impuesto de transacciones sobre materias primas:	0,01%

commodities transactions tax	
Impuesto de timbre: stamp duty	3%-10% para residentes
	Varios, según el Estado y ciudad

* Para el año fiscal 2021-22, los analistas indios prevén que el Gobierno amplíe las tasas del STT y del long-term capital gains tax para aumentar la recaudación y reducir el déficit fiscal.

Fuente: Budget Speech 2022-23

Tasas impositivas impuesto de sociedades

Ingresos	Empresa local				Empresa extranjera	
	Beneficios inferiores a 400 crore en FY 2017-18		Beneficios superiores a 400 crore en FY 2017-18		Básico	Efectivo
	Básico	Efectivo	Básico	Efectivo		
Ingresos inferiores a 100 millones de rupias	25%	26,00%	30%	31,20%	40%	41,60%
Ingresos inferiores a 1000 millones	25%	27,82%	30%	33,38%	40%	42,43%
Ingresos superiores a 1000 millones	25%	29,12%	30%	34,94%	40%	43,68%

Fuente: Income Tax Department, Tax Calculator

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 la orientación exportadora de la unidad productiva. 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 asesor, que además podrá certificar la validez de las exenciones reclamadas.

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 el Impuesto de sociedades o Corporate Income Tax, lo que se conoce como *declining balance depreciation method*.

Ratios de depreciación según la Ley del impuesto sobre la renta

Activo	Descriptivo	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.	40%
Edificios	Edificios temporales	40%
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;	40%

	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;	
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,	40%
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.	40%
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.	40%
Barcos	Transatlánticos; buques operativos en aguas interiores/ barcos rápidos	20%
Activos intangibles	Know-how, patentes, copyright, marcas comerciales, licencias, franquicias o cualquier otro derecho comercial o empresarial de naturaleza similar	25%

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-EPCEs).

Los impuestos, incentivos y los tipos de todos estos impuestos son modificados en cada presupuesto, lo que añade si cabe más complejidad al sistema. Otros incentivos a la inversión pueden encontrarse en el punto 4 de este documento. Además, todas

las deducciones y exenciones pueden consultarse en la web del Departamento de Impuestos: <http://ow.ly/8Fxz30rw2kR>.

Declaración del impuesto de sociedades

La declaración del impuesto de sociedades se debe hacer antes del 30 de octubre de cada año, incluso si la empresa se creó durante el mismo año fiscal.

De igual forma, el pago del impuesto se podrá adelantar a cuatro cuotas. Estas cuotas se deberán realizar en cuatro días concretos del año sobre un porcentaje total de lo que se debe abonar en total. Estas cuotas se pueden observar en la siguiente tabla:

Fecha del pago	Porcentaje sobre la cantidad total
15 de junio	Igual o superior al 15%
15 de septiembre	Igual o superior al 45%
15 de diciembre	Igual o superior al 65%
15 de marzo	100%

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 India en el año imponible durante 182 días o más.
- Durante los cuatro años precedentes al año imponible, han residido en 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 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 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 India en 9 de los 10 años precedentes al año imponible.
- No hayan permanecido en 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 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 Ley del impuesto sobre la renta 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 Ley del impuesto sobre la renta, 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 India, y cuáles no se han generado en el país, se puede determinar la sujeción a imposición de dichas rentas.

Según la Ley del impuesto sobre la renta, 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, la Ley del impuesto sobre la renta 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 Ley del impuesto sobre la renta. Estas deducciones se encuentran recogidas en la sección VI, A de la Ley del impuesto sobre la renta y se pueden encontrar en el siguiente enlace:

<https://www.incometaxindia.gov.in/Charts%20%20Tables/Deductions.htm>

Principales deducciones

Naturaleza del pago	Sección de la Ley	Deducción para R, NR o ambos	Deducción máxima aplicable
Pagos en concepto de primas seguros de vida, anualidades aplazadas, etc.	80C	Ambos	150.000 INR
Pagos en concepto de primas de seguros médicos	80D	Ambos	25.000 INR (50.000 INR para individuos de la tercera edad)
Pagos en concepto de seguimientos de tratamientos médicos de una persona con algún tipo de discapacidad	80DD	Residente	75.000 INR (125.000 INR 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 INR (100.000 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	75.000 INR (125.000 INR en caso de discapacidad grave)

Fuente: Ley del impuesto sobre la renta (R= Residente, NR= No Residente).

La base imponible se obtiene restando las deducciones de la renta bruta total. La obligación impositiva se incrementa según aumenta el ingreso neto imponible y se puede calcular en el siguiente enlace: [Tax Calculator](#). La tasa impositiva para personas físicas para el año fiscal 2021-22 se puede abonar bajo dos esquemas: el *Regular Scheme of taxation* o la *New simplified scheme of taxation*:

Tasas impositivas impuesto sobre la renta

- Regular Scheme of taxation

Renta bruta	Tasa impositiva	Recargo adicional	Education Cess
Entre 0 y 250.000 INR	0%	-	0%
Entre 250.001 y 500.000 INR	5%	-	4%
Entre 500.001 y 1.000.000 INR	20%	12.500 INR	4%
Más de 1.000.000 INR	30%	112.500 INR	4%

Fuente: The Finance Bill, 2021; Tax Calculator

Por otra parte, las personas mayores de 60 años, pero menores de 80, están exentas de pagar el impuesto si su renta bruta es menor de 300.000 INR. De igual forma, las personas mayores de 80 años no deberán pagar el impuesto si su renta es inferior a 500.000 INR.

Además, para las personas con más de 75 años y que solo tengan de ingresos la pensión y posibles intereses, se ha propuesto en los presupuestos de 2021 que estén exentos de rellenar la Income Tax Return (ITR), sin que esto suponga que queden exentos de pagar el impuesto.

Por último, en este esquema se deberá pagar el impuesto añadido o *surcharge* según las ratios que se presentan a continuación:

Renta bruta	Recargo adicional
5.000.000 hasta 10.000.000	10%
10.000.000 hasta 20.000.000	15%
20.000.000 hasta 50.000.000	25%
Más de 50.000.000	37%

Fuente: The Finance Bill, 2021; Tax Calculator

- New simplified scheme of taxation (aplicable desde el año fiscal 2020-2021 en adelante)

Este nuevo esquema está diseñado para todos aquellos individuos y HUF bajo la provisión 115 BAC del Income Tax Act. Por este sistema se aplican las ratios de la siguiente tabla, pero sin opción de aplicar ciertas exenciones y deducciones:

Renta bruta	Tasa impositiva	Recargo adicional	Education Cess
Entre 0 y 250.000 INR	0%	-	-
Entre 250.001 y 500.000 INR	5%	-	4%
Entre 500.001 y 750.000 INR	10%	-	4%
Entre 750.001 y 1.000.000 INR	15%	-	4%
Entre 1.000.001 y 1.200.000 INR	20%	-	4%
Entre 1.200.001 y 1.500.000 INR	25%	-	4%
Más de 1.500.000 INR	30%	-	4%

Fuente: The Finance Bill, 2021; Tax Calculator

5.3.3 Imposición sobre el patrimonio

El 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.**

5.3.4 Imposición sobre el consumo

Los impuestos indirectos se aplican en la fabricación de bienes, prestación de servicios y en el consumo. En India en términos generales, los impuestos indirectos que gravan la fabricación de bienes o prestación de servicios son de dominio exclusivo del gobierno central y, los que gravan el consumo, son de dominio exclusivo de los gobiernos estatales.

La situación respecto a los impuestos indirectos cambió en 2017. Hasta el 1 de julio de 2017 existían los siguientes impuestos indirectos:

- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA): Value Added Tax
- Central Sales Tax (CST): aplicado a la venta interestatal de bienes
- Service Tax: se aplica sobre el importe bruto o agregado cobrado por el proveedor de servicios al destinatario
- Customs duty: importación y exportación de bienes en India
- Central Excise Duty: manufactura de bienes

- Entry Tax/Octroi/Local Body Tax: entrada de bienes en una zona o Estado particular

Sin embargo, esta estructura tenía varios inconvenientes, pues requería interacción con diversos órganos recaudadores del gobierno y la cumplimentación de varios documentos.

Con el objetivo de llevar a cabo una mayor homogenización de los impuestos, el Gobierno implementó el 1 de julio de 2017 el **Impuesto sobre Bienes y Servicios (Goods and Services Tax-GST)**. Se trata de un impuesto al consumo, que ha absorbido los siguientes impuestos: Value Added Tax (VAT), Central Sales Tax (CST), Service Tax, Entry Tax/Octroi. Este impuesto está bajo el control del GST Council, formado por 33 miembros, 2 del Gobierno central y 31 proceden de los 28 Estados y 3 Territorios de la Unión de India. Está encabezado por la ministra de Finanzas en India que, para el año 2021, es Nirmala Sitharaman.

Se ha optado por un sistema dual de GST, donde tanto el Gobierno central como el estatal tienen potestad para recaudar este impuesto. Se distingue así:

- Central Goods and Services Tax (CGST)
- State Goods and Services Tax (SGST)
- Union Territory Goods and Services Tax (UTGST)
- Integrated Goods and Services Tax (IGST)

Impuesto sobre ganancias de capital: Capital Gains Tax

Las ganancias derivadas de la enajenación de los bienes de capital están sujetas al impuesto sobre las ganancias de capital (Capital Gains Tax), que varían si son a corto o a largo plazo. La diferencia entre corto y largo plazo se explica a continuación:

- **Short-Term Capital Asset:** todos aquellos activos que mantiene el contribuyente por un período inferior a los 36 meses anteriores a la fecha de pago del impuesto.
- **Long-Term Capital Asset:** todos aquellos activos que mantiene el contribuyente por un período superior a los 36 meses anteriores a la fecha de pago del impuesto.

Hasta 2018 estas ganancias de capital estaban exentas de impuestos. Sin embargo, en el presupuesto de 2018 se estableció que las ganancias de capital a largo plazo que superen las 100.000 INR (1 lakh) y que hayan sido obtenidas de la venta de acciones o fondos de inversión de renta variable mantenidos durante más de un año estarán sujetas a un impuesto del 10%.

Por otro lado, las ganancias de capital a corto plazo de acciones y participaciones de un fondo de inversión tienen que pagar un impuesto nominal sobre las transacciones de valores del 15%.

Las acciones de un negocio fiduciario están sujetas al mismo régimen de las ganancias de capital, es decir, a largo plazo están exentos y a corto plazo están sujetas a un impuesto de 15%. Si estas unidades se comercializan fuera de una bolsa de valores, las ganancias de capital a largo plazo tributarán un 10% y las de corto plazo un 30%. A todos estos porcentajes deben añadirse los recargos y tasas que siempre aplica el gobierno indio.

Los no residentes pagan impuestos sobre las ganancias de capital sobre la venta de valores en una empresa india según el valor de los títulos en la moneda extranjera en los que se compran. Las ganancias de capital deben convertirse en rupias y entonces se gravan, para lo cual no se aplica ningún índice de inflación de costos.

Otras ganancias de capital a largo plazo de residentes y no residentes (es decir, otras aparte de las ganancias de valores cotizados que están exentos) se gravan al 20% más el impuesto adicional (*surcharge*) y el impuesto sanitario y de educación (Health and Education Cess). Para calcular estas ganancias, se aplicará un índice de inflación de costos publicado por el gobierno.

Las ganancias de capital a largo plazo derivadas de valores no cotizados de no residentes se gravan al 10%. Las ganancias de capital se calculan sin conversión de moneda extranjera o la indexación de costos. Otras ganancias de capital a corto plazo, es decir, las no procedentes directamente de los valores cotizados anteriormente mencionados se gravan a tasas normales.

Si se requiere más información, se puede encontrar para los Short-Term Capital Asset en: <https://www.incometaxindia.gov.in/Tutorials/14-%20STCG.pdf>; y para los Long-Term Capital Asset en: <http://www.incometaxindia.gov.in/Tutorials/15-%20LTTCG.pdf>

Impuesto de distribución de dividendos: Dividend Distribution Tax

Cualquier cantidad declarada, distribuida o pagada por una empresa nacional en forma de dividendos deberá pagar un impuesto, que solo afecta a empresas nacionales. El impuesto sobre dividendos se suma al impuesto sobre la renta con respecto a los ingresos totales. Es aplicable tanto si dicho dividendo se paga con los beneficios actuales como con ganancias acumuladas.

La contribución deberá abonarse dentro de los 14 días desde la fecha de la declaración, la distribución o el pago de dividendos. La tasa es del 15% sobre los dividendos distribuidos por las sociedades, y del 25% sobre los dividendos pagados por los fondos mutuos del mercado monetario y los fondos de inversión líquidos para todos los

inversores. Si no se paga dentro de esos 14 días, se deberá abonar un 1% de interés a partir del día siguiente al mencionado día 14.

En India no se aplica retención en origen sobre los dividendos. Sin embargo, la sociedad que paga los dividendos está sujeta a tributar un 15%, a lo que hay que añadirle un recargo del 12% y otro del 4% (Health and Education cess). Así, el tipo efectivo sería de 20,3576%.

Impuesto central especial: Central Excise Duty

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 o Ley de la sal e impuestos centrales de 1944 dice que este impuesto debe ser recaudado sobre todos los bienes (excepto la sal) que sean producidos en India, según las tarifas del Central Excise Tariff Act o Ley de impuestos centrales de 1985, aunque se incide en que las modificaciones son frecuentes. La tasa básica general es de un 12,5% para la mayoría de los bienes. No obstante, se ha reducido hasta el 6% en algunos casos, como algunos consumibles o productos farmacéuticos. La tasa impositiva para cada producto se puede ver en el siguiente enlace: Central Excise Tariff.

Por otra parte, existen tres tipos de *Excise duties* que se comentan a continuación:

- **Basic Excise Duty:** también denominado como Central Value Added Tax (CENVET), es impuesto sobre todos los bienes de India a excepción de la sal, siendo contemplados en la *First Schedule* de la Central Excise Tariff Act de 1985 y en la sección 3(1) (a) de la Central Excise Act de 1944.
- **Special Excise Duty:** se aplica sobre la *Second Schedule* de la Central Excise Tariff de 1985.
- **Additional Excise Duty:** en este caso hace referencia a los productos de la sección 3 de la Additional Duties Excise Act de 1957 y los Textiles and Textile Articles de la Additional Duties Excise Act de 1978. Se aplica a unos bienes específicos que tienen este impuesto bajo las ordenanzas del Gobierno central o de los Estados como sustituto del impuesto sobre la sal.

Toda la información al respecto se encuentra disponible en la web Central Board of Indirect Taxes and Customs

Impuesto sobre bienes y servicios: Goods and Services Tax (GST)

Hasta la implantación del GST, como ya se ha señalado anteriormente, existían determinados problemas relativos a la carga central y estatal:

- Un bien debe fabricarse antes de su consumo, por lo que existe una doble imposición.
- Dado que cada estado regula sus propios impuestos, la mercancía que se mueve entre los mismos se considera importada y encarece enormemente el precio.

Por ello, la finalidad del GST se puede resumir en los siguientes puntos:

- Evitar el sistema de impuesto sobre impuesto que existía hasta ahora, es decir, eliminar el efecto cascada y crear un mercado único en India.
- 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.

De esta forma, el impuesto sobre bienes y servicios es el siguiente paso lógico hacia una reforma integral del sistema impositivo indirecto en el país.

Toda la información sobre las últimas novedades del GST y documentos pueden encontrarse en la web del Central Board of Indirect Taxes and Customs: GST- Goods and Services Tax.

5.3.5 Otros impuestos y tasas

Destacan, además, otros impuestos mencionados a continuación:

- **Securities Transaction Tax (STT)** (en vigor desde 1 octubre de 2004). Originalmente se estableció como impuesto que grava las transacciones en las bolsas de valores reconocidas (acciones, derivados...) con unos tipos que oscilaban entre el 0,250 % (máximo) y 0,017 % (mínimo). No obstante, el gobierno de India redujo este impuesto en los presupuestos de 2013 después de años de protestas de *brokers* y personas con negocios en el mercado de valores. La tasa ha sido reducida a un 0,1% sobre los beneficios y a un 0,01% para los futuros. El resto de la estructura del impuesto ha permanecido invariable.
- **Stamp Duty** o los "derechos del Timbre" se impone sobre ciertos tipos de documentos necesarios para formalizar la transferencia de activos.

- **Lease Tax.** Grava la cesión del derecho de usar bienes movibles. Se aplica según la legislación estatal de la Sales Tax. Suelen coincidir los tipos impositivos con los de bienes similares sujetos a la Sales Tax.
- **Works Contract Tax.** Grava la cesión de la propiedad de los bienes necesarios para la ejecución de un contrato de obras (construcción de puentes, centrales eléctricas...). Impuesto estatal.
- **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.
- **Transfer of virtual digital assets (VDA).** Los presupuestos de 2022-23 anunciaron el impuesto sobre la transferencia de activos digitales virtuales y criptomonedas, reconociendo, por primera vez, la validez de los mismos. Seguidamente, el 22 de junio de 2022, la Junta Central de Impuestos Directos (CBDT) emitió una circular en la que se explica la fiscalidad de la transferencia de activos digitales virtuales (VDA) y criptomonedas, que entró en vigor el 1 de julio. Según la ley, cualquier comprador de activos digitales virtuales (VDA) debe deducir el 1% de la cantidad pagada al vendedor (residente indio) como impuesto sobre la renta deducido en la fuente (TDS) en virtud de la sección 194S de la Ley del Impuesto sobre la Renta de 1961. El impuesto se deducirá sólo si la cantidad pagada supera el límite especificado.

Más información sobre los distintos impuestos se puede encontrar en las webs oficiales de los organismos responsables y en la web de *Invest in India*. En el siguiente enlace se encuentra un enlace a la guía actualizada sobre impuestos: [Taxation \(marzo, 2022\)](#).

5.4 Tratamiento fiscal de la inversión extranjera

Convenio de doble imposición

Existe un convenio entre el Reino de España y la República de 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 imponible, a partir del 1 de enero de 1996, en España, y del 1 de abril de 1996, en India. Para ver el convenio entre España e India seguir el siguiente enlace: [Convenio de doble imposición entre el Reino de España y la República de India](#)

Este convenio se ha visto modificado por el protocolo firmado en 2012 y con entrada en vigor el 29 de diciembre de 2014. En este nuevo documento se modifican varios de los artículos del protocolo ya ratificado en el 96: [Protocolo entre el Reino de España y la República de India](#)

Retenciones en la fuente: withholding tax

La ley india prevé retenciones en determinados pagos que incluyen los intereses, los salarios pagados a los empleados, así como los pagos a profesionales y a contratistas. Además, todos los pagos realizados a no residentes están sujetos a retención a los tipos determinados por la ley india

Las tasas recogidas en el tratado de doble imposición entre España e India recogen los siguientes tipos impositivos:

Retenciones aplicadas a los pagos al exterior con España

Dividendos	Intereses	Royalties	Pagos de servicios técnicos
15%	15%	10%/20%	20%

10% en el caso de royalties relacionadas con los pagos por el uso o el derecho de uso de equipos industriales, comerciales o científicos; y 20% en caso de otros royalties.

Fuente: Income Tax Department

Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones España-India

Firmado en Nueva Delhi en octubre de 1997, fue publicado en el B.O.E. de enero de 1999. La entrada en vigor del acuerdo en diciembre de 1998. Dicho tratado concedía un tratamiento justo, equitativo y da plena protección, seguridad a las inversiones realizadas, y tratamiento de nación más favorecida. Se garantizaba la libre transferencia sin demora indebida de todos los pagos relacionados con inversiones, la no expropiación salvo por causa de interés público, con arreglo a las leyes, de manera no discriminatoria y mediante el pago de una indemnización justa y equitativa, y el pago de compensación por pérdidas debidas a guerra u otro conflicto armado, estado de emergencia nacional, revolución, insurrección, disturbios civiles u otros acontecimientos similares.

Sin embargo, mediante Nota Verbal de 23 de marzo de 2016, El Ministerio de Asuntos Exteriores de la República de India, comunicó a la parte española la denuncia del Acuerdo, siendo su fecha de terminación el 23 de septiembre de 2016. En cuanto a las inversiones efectuadas antes de la fecha de finalización, seguirá estando en vigor por un periodo de 15 años a partir de dicha fecha, es decir, hasta el 23 de septiembre de 2031.

6 FINANCIACIÓN

6.1 Sistema financiero

El sistema financiero indio está aún poco desarrollado. 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

Guía de País India

inferiores que a su vez controlan parte de este. Los distintos organismos supervisores, unido a que las leyes por las que se rige el sistema financiero están obsoletas en muchos aspectos, conducen a un clima de arbitraje, que no propicia un clima de competencia en este sector.

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

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

En cuanto a los tipos de intervención en el mercado, hay que señalar que, el Banco de la Reserva de India anunció nuevas subidas de tipos en la revisión del comité de política monetaria de agosto de 2022. El tipo repo se elevó 50 puntos básicos, hasta el 5,40%. El gobernador del RBI, Shaktikanta Das, declaró que la inflación es una de las principales preocupaciones, y destacó que a corto plazo se observará una inflación del 4%.

La apertura a participación extranjera en el sector bancario se ha actualizado recientemente. La inversión extranjera agregada en un banco privado de todas las fuentes se permitirá por vía automática hasta el 49% y por vía gubernamental hasta un máximo del 74% del capital pagado del Banco. En todo momento, al menos el 26% del capital desembolsado deberá estar en manos de residentes, excepto cuando se trate de una filial de propiedad total de un banco extranjero.

El límite para la banca pública se traza en el 20% a través de la ruta gubernamental.

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

A pesar de los problemas en los mercados financieros internacionales, **los mercados financieros indios han continuado funcionando adecuadamente** y, a diferencia de lo ocurrido en otros países durante la crisis y en los años posteriores, el gobierno en ningún momento ha tenido que plantearse intervenciones bancarias ni nacionalizaciones de bancos. No obstante, una regulación excesiva con respecto a la entrada y salida de capitales ha provocado un desajuste entre la oferta de liquidez y la cantidad demandada,

y ha distorsionado el funcionamiento natural del mercado y provocado un encarecimiento del capital.

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

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

Estructura del sistema financiero

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

Mercado monetario

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

Mercado de capitales

En él se negocian activos cuyo periodo de vencimiento es superior al año. Los principales participantes dentro de este mercado son los mutual funds, las compañías aseguradoras, instituciones financieras para el desarrollo, inversores institucionales extranjeros y las empresas privadas. Asimismo, el mercado de capitales se subdivide en un mercado primario (para la negociación de la primera emisión de los títulos) y el mercado secundario o bolsas de valores (donde se negocian los títulos ya existentes). Las bolsas de valores indias son las más antiguas de Asia. Existen más de 20 aunque las más importantes son 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 India y tiene más de 5.400 empresas con cotización oficial.

Instituciones financieras/intermediarios

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

Bancos comerciales

Guía de País India

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

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

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

- **Bancos públicos.** Se subdividen en tres grupos:
 - State Bank of India y sus organismos asociados
 - Bancos nacionalizados: 27 entidades
 - Bancos regionales de ámbito rural (Regional Rural Banks, 56 entidades): Estos empezaron a operar en 1975 con el objetivo de actuar en las zonas rurales mediante la provisión de crédito y otras facilidades a pequeños agricultores.

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

- **Bancos privados indios.** Jugaron un papel muy limitado a partir de 1969, ya que se le sometió a licencia la apertura de nuevas sucursales. Con los procesos de liberalización han empezado a competir con los bancos públicos. Los bancos de mayor relevancia en el sector privado son el ICICI Bank, el HDFC Bank y el Axis Bank.

Una característica común a los tres es que surgieron tras las reformas de comienzos de la década de los 90, ya que los orígenes de estos bancos se hallan en la privatización de empresas llevada a cabo por el gobierno indio con el fin de liberalizar la economía india tras la crisis de la balanza de pagos de 1991.

- **Bancos extranjeros.** Es el sector más dinámico de la banca en India. En 2022 son 45 los bancos extranjeros con sucursales. Operan principalmente en las áreas metropolitanas más importantes (Bombay, Delhi, Calcuta y Chennai). En un principio, su actividad se centraba básicamente en banca de inversión. Sin embargo, posteriormente y vía fusiones y adquisiciones fueron entrando en el negocio de la banca al por menor, ya que pueden participar en el capital de bancos indios, tantos privados como públicos.

Dicha participación está limitada al 74% del capital (según se especifica en la circular publicada el 12 de mayo de 2015 por el DIPP, en el caso de la banca privada, hasta el 49% bajo ruta automática y hasta el 74% previa aprobación; en el caso de banca pública únicamente un 20% previa aprobación del gobierno), pero con derechos de voto de sólo el 10%. No obstante, en junio de 2020, RBI ha constituido un Grupo de Trabajo Interno para examinar las directrices vigentes sobre la propiedad y la estructura empresarial de los bancos del sector privado de India.

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

Instituciones Financieras

A su vez están divididas en tres grandes subgrupos:

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

Reguladores

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

Además, existen ciertos organismos reguladores, como pueden ser:

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

PRIVADA

- **Internacional.** Bancos españoles como Banco Sabadell, BBVA, Santander pueden financiar proyectos españoles en India.
- **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. Se pueden consultar a través del siguiente enlace: <https://www.pppinindia.gov.in/schemes-for-financial-support>

PÚBLICA

- **FIEM comercial.** Siguiendo la normativa derivada del Consenso de la OCDE, el FIEM puede conceder créditos de exportación a un tipo de interés igual al CIRR más una prima anualizada en función del riesgo de la operación.
- **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.

PROYECTOS DE INVERSIÓN

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

PÚBLICA: Instrumentos ofrecidos por organismos españoles de apoyo a la inversión.

- **ICEX:**
 - **Programa Pyme Invierte:** Apoyo integral a la inversión e implantación en el exterior de las PYMES españolas facilitando el asesoramiento a la empresa por parte del ICEX y el acceso a la financiación de COFIDES, a través de dos

líneas, Pyme Invierte Inversiones Productivas y Pyme Invierte Implantaciones Comerciales. Importes entre 75.000 y 1 millón de euros.

- **Protocolo ICEX-ENISA:** Facilitar el acceso de las PYMEs Innovadoras con proyectos de internacionalización a las líneas de financiación de ENISA. El principal instrumento de financiación de ENISA es el préstamo participativo. Importes entre 25.000€ y 1.500.000€ y se revisan anualmente. Plazos de amortización entre 4 y 9 años.
- **ICO:**
 - **Línea ICO-Internacionalización:** Existen dos tramos de financiación internacional, Tramo I - Inversión y Liquidez y Tramo II- Exportadores Medio y Largo Plazo. El Tramo I está enfocado en autónomos, emprendedores y todo tipo de empresas domiciliadas en España, o en el extranjero que cuentan al menos con un 30% de capital de empresas española, que deseen llevar a cabo actividades empresariales y/o inversión, cubrir sus necesidades de liquidez o gastos fuera del territorio nacional. Su importe máximo son 12,5 millones de euros. Por su parte, el Tramo II tiene como objetivo a las empresas con "interés español" que deseen exportar y necesiten solicitar Crédito Suministrador, Comprador y Financiación complementaria a empresas. En este caso, su importe máximo son 25 millones de euros, en una o varias operaciones.
 - **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.
 - **Fond-ICOinfraestructuras II (AXIS):** Financia empresas que desarrollen tanto en España como en el extranjero proyectos de infraestructura, en sectores de transporte, infraestructura social y servicios, energía y medioambiente. Este Fondo proporciona financiación a las empresas a través de participaciones en capital, deuda subordinada y préstamos participativos. Las participaciones mínimas son de 10 millones de euros hasta un máximo de 40 millones de euros.
- **MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO**

- **FIEM inversiones:** El FIEM puede participar en proyectos de inversión productiva o concesionaria de empresas españolas a través de créditos o deuda senior, sin entrar a formar parte del capital. Estos proyectos tienen un esquema de garantías amplio que puede ir desde garantía corporativa hasta garantía de proyecto (esquemas de project finance).
- **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. El importe mínimo de financiación son 75.000 euros, y el límite de financiación son 5 millones de euros.
 - **CRECE+ Internacional:** Programa dirigido a PYME y empresas de pequeña y mediana capitalización que, a través de instrumentos de capital y cuasi-capital, financia el plan de crecimiento de la empresa, mediante la implantación en nuevos mercados y el crecimiento en los mercados en los que ya estén presentes. El importe mínimo de financiación es de 1 millón de euros, y el máximo es de 30 millones de euros con un máximo del 90% de las necesidades de inversión en activos.

- **CESCE: 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.

6.3 Acuerdo de cooperación económico-financiera con España

Ambos países mantienen un **convenio para evitar la doble Imposición (CDI)** y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio (1993) y su Protocolo de modificación firmado en 2012.

Principales MoUs en vigor:

- Declaración Conjunta de Intenciones para la Cooperación Cultural y Académica entre España e India.
- MoU de Cooperación astrofísica para desarrollar colaboraciones científicas y técnicas en el campo de la astronomía. Firmado en noviembre de 2020, entre el Instituto Indio de Astrofísica (IIA), Bangalore y el Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC) y Grantecan, SA (GTC), España.
- MoU en el sector de energías renovables. Entre el Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital de España y el Ministerio de Energías Nuevas y Renovables de la India, 2017.
- MoU en materia de sistemas regionales de transporte rápido. Entre ADIF del Reino de España y la Corporación de Transportes del Territorio de la Capital Nacional de Delhi, 2017.
- MoU en el ámbito de la aviación civil. Entre el Ministerio de Fomento de España y el Ministerio de Aviación civil del Gobierno de la India, 2017.
- Acuerdo internacional administrativo para compartir información sobre tráfico marítimo civil entre el Ministerio de Defensa de España y la Marina de la India, 2017.
- MoU sobre cooperación en materia portuaria entre el Ministerio de Fomento de España y el Ministerio de Transporte Marítimo de la India, julio de 2016 en Madrid.
- En 2016 se firmó un acuerdo de “cielos abiertos” e India propuso un nuevo acuerdo sobre transporte aéreo para adaptar el acuerdo existente sobre transporte aéreo a las nuevas competencias de la UE.
- MoU 2007 entre CDTI y el Ministerio de Ciencia y Tecnología indio.
- MoU de Cooperación entre el Real Instituto Elcano y Observer Research Foundation (ORF) propuesto por España firmado en abril 2019.

Acuerdos en negociación de contenido económico:

1. Tratado sobre energía Nuclear. “Acuerdo de cooperación sobre los usos civiles de la energía Nuclear”. La parte española (SG No Proliferación) recibió la última propuesta india el 28/3/19.
2. MoU de Cooperación en recursos hídricos. La negociación del contenido estaría terminada, sólo habría que actualizar el nuevo nombre del ministerio firmante por el lado indio a Recursos Hídricos. Lo firmaría nuestro ministerio de Transición Ecológica.
3. MoU de Cooperación ferroviaria. Se están produciendo intercambios del texto con correcciones puramente formales. Se firmaría entre el ministerio indio de Ferrocarriles y el ministerio español de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana. Se trataría de dar continuidad al MoU sobre ferrocarriles firmado con ocasión de la visita de S.M. el Rey entre los Ferrocarriles indios de la India y Renfe-Operadora y ADIF del Reino de España, en octubre de 2012.
4. El MoU de Desarrollo Urbano Sostenible, tras distintos intercambios entre las partes se encuentra en fase de negociación.

Mención especial merece la rescisión por parte de India del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), firmado en 1997 y vigente desde 1998 hasta 2017. La competencia para renegociar un acuerdo de inversiones es de la UE.

Mención especial merece la rescisión por parte de India del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), firmado en 1997 y vigente desde 1998 hasta 2017, con un periodo de remanencia de 15 años. La competencia para renegociar un acuerdo de inversiones es de la UE.

Otros acuerdos potenciales:

1. Acuerdo sobre cooperación en materia de seguridad social.
2. Acuerdo de cooperación aduanera relativo a temas de competencia, no comunitaria, sino nacional. Se empezó a negociar en 2011. Quedan todavía notables diferencias por superar.

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. Casi toda la regulación se aplica al sector organizado, que constituye un mínimo del empleo total del país. Las leyes laborales más importantes se pueden agrupar en 4 grandes grupos, aunque con el objetivo de conseguir una mayor homogeneización y transparencia legal, el Gobierno ha propuesto aunar muchas de estas leyes en códigos concretos, como es el caso del Código de Salarios (Wage Code Bill).

I. Leyes relacionadas con la Seguridad Social:

- Code on Social Security, 2020. El Ministerio de Trabajo y Empleo, ha publicado la reforma del Code on Social Security en septiembre de 2020. Dicha reforma amplía la publicación de 2019 que, busca simplificar, fusionar y reemplazar las siguientes legislaciones centrales:
 - Employees Liability Act, 1938
 - The Employees' State Insurance Act, 1948
 - The Personal Injuries, Act, 1962
 - The Payment of Gratuity Act, 1972
 - The Cine Workers Welfare Fund Act, 1981
 - The Employees' provident Funds and Miscellaneous Provision Act, 1992
 - The Building and Other Construction Workers Cess Act, 1996
 - The Unorganised Workers' Social Security Act, 2008
 - Employees Compensation Act, 2017
 - Maternity Benefit Act, 2017

II. Leyes relacionadas con salarios.

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

III. Leyes relacionadas con conflictos laborales.

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

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

- Trade Unions Act, 1926
- Employment Exchanges (Compulsory Notification of Vacancies) Act, 1959
- Contract labour (regulation and abolition) Act, 1970
- Industrial Relations Code, 2020

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

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

Algunos de los cambios principales en el régimen laboral que han tenido lugar en 2020 son los siguientes:

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

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

7.2 Trabajadores extranjeros

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

Business Visa

Suele ser de entrada múltiple y su validez es generalmente de un año, aunque se puede solicitar hasta por un máximo de cinco años. Una vez expedido no se puede cambiar el

objeto del visado, y, en cualquiera de los casos, no está permitido permanecer más de seis meses en el país.

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

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

- Impreso de solicitud cumplimentado.
- Pasaporte válido por al menos seis meses. Se aconseja que todos los viajeros lleven fotocopias del pasaporte, visado y reservas de viaje, separadas de los originales, ya que en caso de robo o pérdida disponer de ellas puede evitar numerosos problemas burocráticos.
- Dos fotografías tamaño pasaporte.
- Pago de tasas.
- Sobre pre franqueado para entregas especiales.
- Carta de la empresa extranjera del solicitante.
- Carta de invitación de la empresa india.
- Certificado que acredite que el extranjero va a ser destinado a India.
- Copia de la aprobación del Gobierno Indio en caso de que se trate de una Joint-Venture o un acuerdo de colaboración.
- Copia del permiso del banco nacional de India (RBI) en caso de un negocio/empresa conjunta.

Employment Visa /Permiso de Trabajo

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

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

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

- Certificado del registro de la empresa en India.

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

Otros

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

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

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

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

Los hijos del expatriado empleado deben obtener Visa de Estudiante para asistir a las escuelas en India.

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

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

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 occidentales y muy competitivos en comparación con otros países del entorno. Sin embargo, no hay que olvidar que depende del sector, el tamaño de la compañía y la región.

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

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

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

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

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

Categoría profesional	Salario bruto anual (INR)
Sr. Software engineer/ Developer/ Programmer	995.847
Software Engineer	598.109

Accountant	253.698
Civil Engineer	352.006
Software Developer	490.293
Operations Manager	701.671
Mechanical Engineer	369.246

Fuente: datos de Payscale, octubre de 2020

<https://www.payscale.com/research/IN/Country=India/Salary>

Las condiciones generales de los contratos son:

Jornada laboral

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

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

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

Vacaciones

En cuanto a las vacaciones, cada trabajador que haya trabajado un periodo de 240 días o más durante un año, tendrá derecho a vacaciones. De este modo, para adultos un día por cada 20 trabajado; para niños, un día por cada 15 trabajados. El periodo de maternidad no excederá las 12 semanas de permiso.

Salud y seguridad

A pesar de que existe un marco legislativo, India no es un país donde se respeten unos estándares mínimos de seguridad, algo que se ve acentuado por la escasa presencia de inspectores. A pesar de que la situación es mejor en las empresas extranjeras, las condiciones distan mucho de aquellas ofrecidas en sus países de origen. El respeto de unos estándares mínimos en sus instalaciones por parte de potenciales socios indios es

visto por muchos como una señal más que significativa sobre seriedad del negocio, perspectiva a largo plazo y seriedad en la planificación estratégica.

7.4 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

Despido

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

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

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

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

Sindicatos

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

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

Salario mínimo

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

Según la última información disponible, el salario mínimo en el Estado de Delhi se sitúa entre 443-862 INR al día, dependiendo del nivel de estudios y preparación. Para consultar los salarios mínimos por estados y por sectores, se puede acudir a la siguiente dirección web: <https://clc.gov.in/clc/node/690>.

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 septiembre de 2020, el Ministerio de Trabajo y Empleo publicó el último *Code on Social Security, 2020*. Esta actualización establece por primera vez una seguridad social universal. El gobierno, según el código, formulará y notificará, cada cierto tiempo, planes de bienestar adecuados, incluidos los planes relacionados con: el fondo de previsión; la prestación por lesiones laborales; la vivienda; los planes de educación para niños; la mejora de las aptitudes de los trabajadores; la asistencia funeraria; y los hogares de ancianos. El borrador se puede consultar en el enlace siguiente: https://labour.gov.in/sites/default/files/SS_Code_Gazette.pdf.

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

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

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

- Workmen Compensation Act (1923), modificado en 2009: Asegurar a los trabajadores frente a posibles accidentes que causen invalidez o muerte del trabajador, durante el desarrollo de su trabajo.
- El monto de la compensación varía dependiendo de si el daño resulta en muerte o invalidez y de la naturaleza de la misma. En cualquier caso, el empleado deberá ser recompensado por el gasto médico total en que haya incurrido por el tratamiento de la herida cuada durante su trabajo.
- The Maternity Benefit Act (1961), modificada en 2008 y 2010: Regula el número de días concedidos a las mujeres antes y después del parto, a las mujeres que han sufrido un aborto, alguna enfermedad derivada del parto o por un parto prematuro.
- La baja será de hasta 12 semanas con un máximo de 6 previstas antes del parto para trabajadoras que hayan trabajado al menos 80 días durante los 12 meses anteriores al parto. Se prohíbe trabajar durante las 6 semanas posteriores al parto y el despido durante el permiso de maternidad.
- Payment of Gratuity (1972), modificado en 2010: Proporcionar una compensación al empleado de larga duración en la compañía en caso de despido o jubilación. El pago se contabilizará como 15 días de salario por cada año trabajado o 7 si se trata de un contrato de tipo estacional. La empresa deberá gestionar el fondo en nombre de cada empleado con una compañía india de seguros de vida. En caso de muerte o invalidez de un trabajador, los beneficiarios tienen derecho a su cobro, incluso si el trabajador tenía menos de 5 años de servicio. La empresa deberá gestionar el fondo en nombre de cada empleado con una compañía india de seguros de vida.

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

8. INFORMACIÓN PRÁCTICA

Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry (FICCI)	Confederation of Indian Industry (CII)
1, Federation House, Tansen Marg, New Delhi - 110 001, Delhi	The Mantosh Sondhi Center, 23 Institutional Area, Lodhi Road, New Delhi - 110 003, Delhi
Tel: +91 11 23738760 / 70	Tel: +91 11 24629994/97, 24626164, 24625407
Fax: +91 11 23721504, 23320714	Fax: +91 11 24626149 / 24633168

Email: ficci@ficci.com	Website: http://www.cii.in
Website: http://www.ficci.com	
PHD Chamber of Commerce & Infustry (PHD CII)	The Associated Chambers of Commerce & Industry (ASSOCHAM)
4/2 Siri Institutional Area	Corporate Office
August Kranti Marg, New Delhi 110016	5, Sardar Patel Marg, Chanakyapuri, New Delhi - 110021
Tel: +91 11 26863801/4, 26866814, 26857745/46	Tel: +91 11 46550555
Fax: +91 11 26855450/26863135	Fax: +91 23017008/9
Email: phdcci@phdcci.in	Email: assocham@nic.in
Website: http://www.phdcci.in	Website: http://www.assocham.org

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: Exportadores habituales> Información de mercados> Simulador de costes de establecimiento.

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

8.2 Información general

8.2.1 Formalidades de entrada y salida

Formalidades de entrada y salida

Todos los extranjeros necesitan un visado para entrar en 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 India y la solicitud se realizará a través de la Embajada India en el país desde el cual se realice la solicitud o a través de la página oficial del Gobierno de India.

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

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

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

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

8.2.2 Hora local, vacaciones y días festivos

Hora local, vacaciones y días festivos

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

Los días festivos en India para el año 2022 se pueden encontrar en el siguiente enlace:

<https://dopt.gov.in/sites/default/files/holiday%20list%202022..pdf>

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

8.2.3 Horarios laborales

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

Por lo general los bancos abren de lunes a viernes de 10 a 14 horas, mientras que los sábados su horario es de 10 a 12 horas. Las oficinas tienen un horario de 9:30 a 17:30,

de lunes a viernes, y los comercios, generalmente, abren todos los días de 10 a 19 horas, aunque algunos permanecen abiertos hasta las 20 o 22 horas.

8.2.4 Comunicaciones y conexiones con España

Comunicaciones y conexiones con España

En lo referente a las conexiones entre España e India:

- Conexiones aéreas: la línea directa MAD-DEL operada por Air India se interrumpió con motivo de la Covid y no se ha retomado la actividad por el momento. Las vías más comunes de conexión son a través de París, Helsinki y Dubai, aunque existen otras conexiones con ciudades europeas.
- Conexiones marítimas: varias líneas marítimas ofrecen servicios regulares directos de transporte de mercancías entre puertos españoles (Barcelona, Bilbao, Valencia y Algeciras) e indios (Mumbai, Cochin, Chennai, Kolkata y Gujarat).

8.2.5 Moneda y tipo de cambio

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 países (p) o céntimos. Existen monedas de 1, 2, 5 y 10 INR y billetes de 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 y 2.000 INR. En muchas ocasiones las cifras se expresan en lakhs o lacs (equivale a 100.000 INR) y crores (equivale a 10.000.000 INR).

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

El tipo de cambio a fecha 08 de agosto de 2022 es de 1 Eur= 81,12 INR.

8.2.6 Lengua oficial y religión

Lengua oficial y religión

El hindi (hablado por el 30% de la población) está considerado como la lengua nacional.

En el escenario actual, hay 22 lenguas habladas en India que están registradas oficialmente, estas lenguas son el asamés, el gujarati, el bengalí, el hindi, el cachemir, el kannada, el konkani, el manipuri, el marathi, el malayalam, el odia, el nepalí, el punjabi,

el sánscrito, el tamil, el telugu, el bodo, el urdu, el sindhi, el santalí y el dogri. El Estado tiene la facultad de adoptar cualquier idioma como lengua oficial. En la actualidad, hay más de 30 lenguas que se pide que se incluyan en el octavo anexo de la Constitución.

El inglés predomina en la comunicación política y comercial y es la lengua ampliamente utilizada por el gobierno y sus instituciones.

La distribución por religiones: hindúes (79,8%), musulmanes (14,2%), cristianos (2,3%), sijs (1,7%), otras (2,0%).

Desde un punto de vista sociológico, un rasgo diferenciador de 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 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

Condiciones sanitarias

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

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

PRINCIPALES HOSPITALES EN DELHI

Indraprastha Apollo Hospital	Batra Hospital & Medical Research Centre
Sarita Vihar, Delhi Mathura Road,	1, Tughlakabad Institutional Area, Mehrauli Badarpur Road,
New Delhi – 110076	New Delhi-110062

Tel: + 91 11 26925858, 26925801	Tel: +91 11 2995 8747, 2990 2001
Fax: +91 11 26825563	Fax: +91 11 29956255, 26057661
Email: infodelhi@apollohospitals.com	Email: info@batrahospitaldelhi.org
Website: https://delhi.apollohospitals.com	Website: http://batrahospitaldelhi.org
Fortis Escorts Heart Institute & Research Centre	All Indian Institute of Medical Sciences (AIIMS)
Okhla Road, New Delhi - 110 025	Ansari Nagar, in front of Safdarjung Hospital
Tel: +91 11 47135000	Tel: +91 11 26588500, 26588900
Fax: +91 11 26825013	Fax: +91 11 26588663
Email: contactus.escorts@fortishealthcare.com	Website: http://www.aiims.edu
Website: http://www.fortisescorts.in	
Holy Angels Hospital	Max Healthcare
#B Community Centre, Basant Lok,	Press Enclave Marg, Saket, New Delhi 110017
Vasant Vihar, Delhi -110057	Tel: +91 11 26515050
Tel: +91 11 43357700, 43357730	Fax: +91 11 2651 0050
Email: holyangelshealthcare@gmail.com	Website: www.maxhealthcare.in
Primus Super Speciality Hospital	BLK Kapoor
	Pusa Road, New Delhi-110005
Chandragupt Marg, Chanakyapuri	Tel: +91 -11-3040 3040
New Delhi- 110 021, India	Email: info@blkhospital.com
Tel: +91 11 6620 6630	
Email: info@primushospital.com	

PRINCIPALES HOSPITALES EN MUMBAI

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

8.3.2 Alojamiento y hoteles

Alojamiento y hoteles

PRINCIPALES HOTELES EN DELHI

Hyatt Regency Hotel	Taj Mahal Hotel
Bhikaiji Cama Place, Ring Road,	1, Mansingh Road, New Delhi - 110011
New Delhi, India 110607	Tel: +91 11 23026162
Tel: +91 11 26791234	Fax: +91 11 2302 60 70
Fax: +91 11 26791122	Email: mahal.delhi@tajhotels.com
Email: delhi.regency@hyatt.com	Website: http://www.tajhotels.com
Website: http://www.hyatt.com	

Hotel Taj Palace	Intercontinental The Grand
2, Sardar Patel Marg, Diplomatic Enclave. New Delhi.	Nehru place New, 110019
Tel: +91 11 2611 02 02	Tel: +91 11 41223344
Fax: +91 11 2611 08 08, 26884848	Fax: + 91 11 26224288
Email: palace.delhi@tajhotels.com	Website: http://www.intercontinental.com
Website: http://www.tajhotels.com	
ITC Maurya	The Oberoi
Sardar Patel Marg, Diplomatic Enclave, New Delhi - 110 001	Dr. Zakir Hussain Marg, New Delhi - 110 003
Tel: +91 11 26112233	Tel: +91 11 24363030
Fax: +91 11 26113333	Fax. +91 11 24360484
Email: itcmauryasheraton@welcomgroup.com	Email : reservations@oberoidel.com
Website: http://www.welcomgroup.com	Website: http://www.oberoihotels.com
Le Meridien	The Park Hotel
Windsor Place, New Delhi - 110 001	15, Parliament Street., Connaught Place, New Delhi - 110 001
Tel: +91 11 23710101	Tel: +91 11 23743000, 23743737
Fax: +91 11 3716996	Fax: +91 11 23744420
Email: info@lemeridien-newdelhi.com	Email: resv.del@theparkhotel.com
Website: http://www.lemeridien-newdelhi.com	Website: http://www.theparkhotel.com
Imperial Hotel	Raddisson Hotel
Janpath, Connaught Place, New Delhi - 110 001	National Highway 8, New Delhi 110037
Tel: +91 11 23341234 / 51501234	Tel: +91 11 26779191
Fax: +91 11 23342255	Fax: +91 11 26779090

Email : luxury@theimperialindia.com	Email : reservations@radissondel.com
Website: http://www.theimperialindia.com	Website: http://www.radisson.com
The Lalit New Delhi	The Claridges
Barakhamba Avenue, Connaught Place	12, Aurangzeb Road, New Delhi – 110011
	Tel: +91 11 23010211
New Delhi-110001	Email: reservations@claridges.com
Tel: +91 11 4444 7777	Website:
Fax: +91 11 4444 1234	http://www.claridges-hotels.com/
Email: delresv@thelalit.com	
Website: www.thelalit.com	

PRINCIPALES HOTELES EN MUMBAI

Hotel The Taj Mahal Palace & Tower	Taj President, Mumbai
Apollo Bunder, Bombay - 400 039	90, Cuffe Parade, Bombay - 400 005
Tel: +91 22 6665 1000	Tel: +91 22 56650808
Fax: +91 22 2255 2626	Fax: +91 22 5665 0303
Email: tmhresv.bom@tajhotels.com	Email: president.mumbai@tajhotels.com
Website: http://www.tajhotels.com	Website: http://www.tajhotels.com
The Hilton Towers	Grand Hyatt Mumbai
Nariman Point, Bombay - 400 021	Off Western Express Highway, Santacruz (East), Mumbai – 400055
Tel: +91 22 56324343	Tel: +91 22 56761234
Fax: +91 22 56324142	Fax: +91 22 56761235
Email: mumbai@trident-hilton.com	Email: grandhyattmumbai@hyattintl.com
Website: http://www.hilton.com	Website : http://www.mumbai.grand.hyatt.com

The Oberoi	Intercontinental Marine Drive
Nariman point, Mumbai 400 021	135, Marine Drive
Tel: +91 22 6632 4343	Mumbai 400 020
Fax: +91 22 6632 6886	Tel: +91 22 3987 9999
Website : www.oberoihotels.com	Fax: +91 22 3987 9600
	Website: www.intercontinental.com
Four Season Hotel	ITC Grand Central Sheraton
114, Dr. E. Moses Road,Worli	287, Dr. B. Ambedkar Road
Mumbai 400 018	Parel, Mumbai 400 012
Tel.: +91 22 2481 8053	Tel.: +91 22 2410 1010
Fax: +91 22 2481 8001	Fax: +91 22 2410 1111
Website: www.fourseasons.com	Website: www.itcwelcomgroup.in
Hotel Hyatt Regency Mumbai	The Leela Kempinski Mumbai
Sahar Airport Road, Mumbai – 400099	Sahar, Mumbai 400 059
Tel: +91 22 56961234	Tel.: +91 22 6691 1234
Fax: +91 22 56961235	Fax: +91 22 6691 1212
Email: hyattregencymumbai@hyattintl.com	Website: www.theleela.com
Website: www.hyatt.com	

PRINCIPALES HOTELES EN BANGALORE

Taj Residency	The Taj West End
41/3, Mahatma Gandhi Road, Bengaluru, Karnataka - 560 001	Race Course Road,
Tel : +91 80 56604444	Bangalore –560 001,
Fax : +91 80 56614444	Karnataka

E-mail: residency.bangalore@tajhotels.com	India.
Website: http://www.tajhotels.com	Tel: +91 80 56605660
	Fax: +91 80 56605700/ 2204575
	Email: westend.bangalore@tajhotels.com
	Website: http://www.tajhotels.com
Gateway Hotel on Residency Road	
No 66 Residency Road	
Bangalore 560 025 - Karnataka	
Tel: +91 80 56604545	
Fax: +91 80 56614542	
Email: gateway.bangalore@tajhotels.com	
Website: http://www.tajhotels.com	

PRINCIPALES HOTELES EN CHENNAI

Taj Connemara	Fisherman's Cove
Binny Road, Chennai - 600 002	Covelong Beach
Tamil Nadu	Kanchipuram District 603 112
Tel : +91 44 55000000	Tamil Nadu
Fax : +91 44 55000555	Tel: +91 4114 272304/5/6
Email: connemara.chennai@tajhotels.com	Fax: +91 4114 272303
Website: http://www.tajhotels.com	Email : fishcove.chennai@tajhotels.com
	Website: http://www.tajhotels.com
Taj Coromandel	
37, Mahatma Gandhi Road	
Nungambakkam	
Chennai - 600 034	

Tel: +91 44 55002827
Fax: +91-44 28257104
Email: coromandel.chennai@tajhotels.com
Website: http://www.tajhotels.com

PRINCIPALES HOTELES EN KOLKATA

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

8.3.3 Sistema educativo. Colegios

El sistema educativo sigue, a grandes rasgos, el esquema anglosajón del K-12 en el que la educación básica se compone de 5 años de primaria, 3 de primaria superior y dos de secundaria. A estos habría que añadirles otros 2 años de secundaria superior que no están incluidos en la educación básica por lo que a este sistema también se le conoce como K-10+2. La secundaria ocupa, por tanto, los años comprendidos entre el 8 y el 12, es decir, a los cerca de 122 millones que potencialmente podrían estudiar secundaria al tener una edad comprendida entre los 14 y 18 años.

Sin embargo, el mercado no cuenta con un único sistema educativo, sino que a través de un mecanismo de juntas educativas el país cuenta de facto con 3 sistemas educativos a nivel nacional y un sistema educativo propio de cada estado además de los sistemas propios de los colegios internacionales entre los que destacan el *International Bachelour* y el *Cambridge International Examination*.

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

Direcciones útiles en España

Representaciones oficiales	
Embajada de India en España	Consul Honorario General de India en Barcelona
Avenida Pío XII, 30-32	C/ Doctor Fleming, 21
28016 Madrid	08017, Barcelona, Spain
Tel: +34 91 309 88 82	Tel: +34 93 2120422, 2120354, 2017185, 2120916
Fax: +34 91 345 11 12	Email: hcg.barcelona@embassyindia.es
Email: hoc.madrid@mea.gov.in	Website: www.consulado-barcelona.com/india.html
Website: https://www.eoimadrid.gov.in	
Otras	
Casa Asia	Casa Asia
Pabellón de Sant Manuel. Recinte Modernista de Sant Pau, Sant Antoni Maria Claret, 167, 08025 Barcelona	Palacio de Miraflores
Tel: +34 933 68 08 36	Carrera de San Jerónimo, 15, 1ª planta
Fax: +34 93 368 03 33	28014 Madrid
Email: casaasia@casaasia.es	Tel: +34 91 389 61 00
Website: www.casaasia.es	Fax: +34 91 429 11 73
	Email: casaasia@casaasia.es

	Website: www.casaasia.es
Casa de la India	
Calle Puente Colgante 13	
Valladolid	
España	
Tel.: +34-983- 228711	
Fax.:+34-983- 226542	
Email: info@casadelaindia.org	
Website: www.casadelaindia.org	

Direcciones útiles en India

Representaciones oficiales españolas	
Embajada de España en India	Consulado General de España en Mumbai
12, Prithviraj Road, New Delhi. 110011	Makers Chambers IV,
Tel: +91 11 41 29 30 00.	7th Floor, 222 Jamnalal Bajaj Road
Fax: +91 11 41 29 30 20.	Nariman Point
E-mail: emb.nuevadelhi@maec.es	Mumbai – 400021
	Tel: +91 22 22880213/19
	Fax: +91 22 22880254
	Email: cog.mumbai@maec.es
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi	Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai
48 Hanuman Road	One Indiabulls Centre
2º Floor	Tower 2, Wing B, 7th Floor, Unit 703
Connaught Place	Jupiter Mills Compound, Senapati Bapat Marg

110001 - Nueva Delhi	Lower Parel, Mumbai, 400013
Tel: +91 11 43587912, 43587919	Tel: +91 22 67406800
Fax: +91 11 43587911	Fax: +91 22 67406820
E-mail : nuevadelhi@comercio.mineco.es	E-mail: mumbai@comercio.mineco.es
Oficina Nacional de Turismo de España Instituto Cervantes en Nueva Delhi	
Telef: +91 22 43606800	48, Hanuman Road, Connaught Place,
	Nueva Delhi 110001
Unit 003-Ground Floor	Telf: +91 11 4368 1900 / +91 11 4368 1999
Wing A-Peninsula Tower	<u>Email: cenndel@cervantes.es</u>
Peninsula Corporate Park	
Ganpatrao Kadam Marg-Lower Parel	
Mumbai 400013	
www.spain.info	

Principales organismos de la Administración	
Ministry of External Affair	Department of Commerce
South Block, N. Delhi- 10021	Ministry of Commerce & Industry
Tel: +91 11 23014531	Udyog Bhawan, New Delhi - 110107
Fax: +91 11 23013945	Tel: +91 11 23062261
+91 11 23010889	Fax:+91 11 23063418
Website: http://www.mea.gov.in/	Website: http://www.commerce.nic.in
E-mail: eam@mea.gov.in	
Directorate General of Foreign Trade	Department of Industry

Ministry of Commerce & Industry	Ministry of Commerce & Industry
I.P. Bhavan, I.P. Estate, New Delhi - 110002	Udyog Bhawan, New Delhi - 110107
Tel: +91 11 233794	Tel: +91 11 23063321
Fax: +91 11 233794	Fax: +91 11 23062626
Website: http://www.dgft.org/	Website: http://www.commerce.nic.in
E-mail: dgpa@ub.nic.in	
jdgtcla@hotmail.com	
India Trade Promotion Organization	
Pragati Bhawan, Pragati Maidan, N. Delhi-01	
Tel: +91 11 23371540, 23318143, Fax: +91 11 23371492 / 3	
Website: http://www.indiatradefair.com	
E-mail: itpo@vsnl.com	
info@itpo-online.com	

Periódicos de India

- The Hindustan Times <http://www.hindustantimes.com>
- The Times of India <http://www.timesofindia.com/>
- The Pioneer <http://www.dailypioneer.com>
- The Indian Express <http://www.indian-express.com>
- The Hindu <https://www.thehindu.com/>
- Business Standard <http://www.business-standard.com/>
- The Economic Times <http://www.economictimes.com/>
- The Financial Express <http://www.financialexpress.com/>
- Business Line <https://www.thehindubusinessline.com/>
- Mint <http://www.livemint.com/>

Gobierno de la India

- Directorio de las webs oficiales del Gobierno de la India: <http://www.goidirectory.nic.in>

Enlaces de interés general

- Securities and Exchange Board of India <https://www.sebi.gov.in/>
- International Trade Administration - Trade Information <http://www.ita.doc.gov/>
- Exim India <http://www.eximin.net/>
- National Health Portal: <https://www.nhp.gov.in/>
- National Informatics Centre <http://www.nic.in/>
- Indian Property <http://www.indianpropertylaws.com>
- Invest in India: <https://www.investindia.gov.in/>
- Licitaciones: <https://eprocure.gov.in/eprocure/app>

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, Bombay, Calcuta, Bangalore, Chennai, y Hyderabad
Clima	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 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) 1.380 millones (est. 2022)
Densidad de población	467 habitantes/km2 (2020)
Crecimiento de la población	1%
Esperanza de vida	67,2 años (población total) 65,5 años (hombres) 69,2 años (mujeres)
Grado de alfabetización	Definición: población por encima de los 15 años que puede leer y escribir (ONU, 2015)
	Total: 74,4%
	Hombres: 82,4%
	Mujeres: 65,8%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	17,4 (2020 est.)
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	7,3 (2020 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 otras 21 lenguas habladas en India que están registradas oficialmente: asamés, el gujarati, el bengalí, el cachemir, el kannada, el konkani, el manipuri, el marathi, el malayalam, el odia, el nepalí, el punjabi, el sánscrito, el tamil, el telugu, el bodo, el urdu, el sindhi, el santalí y el dogri.
Religión	Hindúes 79,8%, musulmanes 14,2%, cristianos 2,3%, sikh 1,7%, otras 2,1%
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

Última actualización: agosto 2022

Fuentes: CIA, Central Statistic Organization. The Economist. Banco mundial. ONU. Expansion. Knoema. Worldometers. Statista. Macrotrends.

9.2 Cuadro de Principales Indicadores económicos

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS					
	2017-18	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022
PIB					
PIB a precio de mercado (MUSD, precios corrientes)	2.289.754	2.701.000	2.871.000	2.708.800	3.049.700*
PIB per cápita (precios corrientes USD)	1.763	1.996	2.098	1.929	2.282*
Crecimiento nominal del PIB a precios de mercado (%)	8,2	6,8	4,2	-7,3	8,7
INFLACIÓN					
Media anual CPI (y-o-y) (%)	4,5	3,4	4,8	6,2	5,5*
Media anual WPI (%)	1,7	4,3	1,7	1,3	14,55*
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN BANCO CENTRAL					
Repo Rate media anual (%)	6,5	6,25	5,4	4,25	4

EMPLEO Y TASA DE PARO					
Población (millones de habitantes)	1.325	1.339	1.353	1.366	1.390
Población activa (millones de habitantes)	472	473	483	457	471
% Desempleo sobre población activa	5,6	6,1	7,5	9,4	7,6
DÉFICIT PÚBLICO					
% de PIB	3,5	3,4	4,7	9,2	6,7
DEUDA PÚBLICA					
En MUSD	1.595.959	1.901.504	2.127.411	2.427.049	2.766.077
En % de PIB	69,7%	70,4%	74,1%	89,6%	90,7%
EXPORTACIONES DE BIENES					
En MUSD	280.138	330.078	313.361	291.808	421.894*
% variación respecto al período anterior	n.d.	17,8%	-5,1%	-6,9%	44,6%
IMPORTACIONES DE BIENES					
En MUSD	392.580	514.078	474.709	394.435	612.608*
% variación respecto al período anterior	n.d.	30,9%	-7,6%	-16,9%	55,3%
SALDO BALANZA COMERCIAL					
En MUSD (*)	-112.442	-184.000	-161.348	-102.627	-190.714
En % de PIB	-4,31%	-6,7%	-5,5%	-3,2%	-5,9%
SALDO BALANZA CUENTA CORRIENTE					
En MUSD	-48.717	-57.256	-24.656	23.912	-26.567

En % de PIB	-0,55%	-2,1%	-0,9%	0,9%	-1,2%
DEUDA EXTERNA					
En MUSD	513.400	543.100	558.500	556.800	614.900*
En % de PIB	20,1%	19,7%	20,9%	21,2%	20,0%
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA					
EN MUSD	51.220	63.650	51.260	76.240	n.d.
RESERVAS INTERNACIONALES (incluido oro)					
En MUSD	405.400	429.830	505.700	576.980	607.300
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA					
En MUSD	44.481	39.904	42.156	50.553	55.074
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR					
Media anual	65,1	64,5	69,9	72,5	74,1

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

Fuentes: Artículo IV del FMI sobre la economía india (2021), Reserve Bank of India (RBI) Ministry of Finance, Annual Employment-Unemployment Survey y World Bank statistics.
Última actualización: julio de 2022.

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

Agencia Internacional de Desarrollo (IDA)	Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI)
Agencia Internacional de la Energía Atómica (AIEA)	Organización Consultiva Jurídica Asiático-Africana (AALCO)
Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados	Organización Europea para la Investigación Nuclear (CERN) país observador
Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) (socio consultor) (dialogue partner)	Organización Hidrográfica Internacional (IHO)
Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN Regional Forum)	Organización Internacional de Turismo (OIT)

Asociación Internacional de Fomento de las Naciones Unidas (AIF)	Organización Internacional del Trabajo (ILO)
Asociación para la Cooperación Regional de Asia Meridional (SAARC)	Organización Internacional de Telecomunicaciones Móviles por Satélite (IMSO)
Banco Africano de Desarrollo (BAfD) (nonregional member)	Organización Mundial de Aduanas (WCO)
Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)	Organización Marítima Internacional (OMI)
Banco de Pagos Internacionales (BPI)	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA)
Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF-Banco Mundial)	Organización de las Naciones Unidas (ONU)
BRICS	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)
Cámara de Comercio Internacional (CCI)	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO)
Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP)	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)
Commonwealth (Comunidad Británica de Naciones)	Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo Económico
Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR)	(UNCTAD)
Comité Olímpico Internacional (COI)	Organización de las Naciones Unidas en la República Democrática del Congo
Conferencia de las Naciones para el Comercio y el desarrollo (CNUDI) (UNCTAD)	Organización Europea para la Investigación Nuclear (CERN)
Confederación Sindical Internacional (CSI)	Organización Internacional de Normalización (ISO)

Confederación Internacional del Trabajo (CIT)	Organización Internacional del Trabajo (OIT)
Cooperación Mekong-Ganga	Organización Internacional de Policía Criminal (INTERPOL)
Corporación Financiera Internacional (CFI)	Organización Internacional de Telecomunicaciones Móviles (OITM)
Corte de Arbitraje Permanente	Organización Internacional de Telecomunicaciones vía Satélite (OITS)
Cumbre de Asia Oriental (EAS)	Organización Internacional para las Migraciones (OIM)
Federación Sindical Mundial (FSM)	Organización Meteorológica Mundial (OMM)
Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)
Fondo Monetario Internacional (FMI)	Organización Mundial de la Salud (OMS)
G 8+5	Organización Mundial del Comercio (OMC)
G-24	Organización para la Prohibición de las Armas Químicas (OPCW)
Grupo Australiano (AG)	Plan de Colombo de Cooperación Económica y el Desarrollo Social en Asia y el
Iniciativa de la Bahía de Bengala para la Cooperación Multisectorial, Técnica y	Pacífico (CP)
Económica (BIMSTEC)	Programa cooperativo de Asia meridional para el medio ambiente (SACEP)
Interpol	Unión Inter-parlamentaria (UIP)
Liga Árabe	Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)
Movimiento de Países en Desarrollo No Alineados (G-77, G-15)	Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII)

Movimiento Internacional de Cruz Roja (ICRM)	Universidad de las Naciones Unidas (UNU)
--	--

9.4 Calendario general de Ferias del país

CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS

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

- Smart Cities India Expo
 - Sectores: Smart cities, construcción, reciclaje y residuos, energía solar, agua y transporte.
 - Fechas: marzo de 2023
 - Más información: <https://www.smartcitiesindia.com/>
- SATTE- South Asia Leading Travel Show
 - Sectores: viajes y turismo
 - Fechas: febrero de 2023
 - Más información: <http://www.satte.in/>
- RenewX
 - Sectores: energías renovables
 - Fechas: abril de 2023
 - Más información: <https://www.renewx.in/>
- Municipalika
 - Sectores: infraestructuras, construcción, logística, ingeniería civil, tratamiento de aguas, Smart Cities.
 - Fechas: pendiente de fijar.
 - Más información: <http://municipalika.com>
- India Food Forum 2022
 - Sectores: alimentario, procesado de alimentos, retailers de alimentos
 - Fechas: diciembre 2022
 - Más información: <https://www.indiafoodforum.com/>

- Media Expo
 - Sectores: publicidad, impresión e imagen
 - Fechas: septiembre 2022.
 - Más información: <http://tradeshows.tradeindia.com/media-expo-mumbai/>
- IMTEX Forming 2023
 - Sectores: metales
 - Fechas: enero 2023
 - Más información: <https://www.imtex.in/index.php?page=about>
- Food pro
 - Sectores: Alimentación
 - Fechas: agosto 2022
 - Más información: <http://ciifoodpro.in/fp/foodpro.php>
- Aahar
 - Sectores: Alimentación
 - Fechas: pendiente de confirmar edición 2023
 - Más información: <https://indiatrdefair.com/aahardelhi/>
- Annapoorna
 - Sectores: Alimentación
 - Fechas: pendiente de confirmar edición 2023
 - Más información: <https://www.anufoodindia.com/>
- Pro wine
 - Sectores: Vino
 - Fechas: octubre 2022
 - Más información: <https://www.prowine.in/>
- Innorail
 - Sectores: ferrocarril
 - Fechas: noviembre 2022

- Más información: <https://www.innorail2022.hu/en/>
- Wings India
 - Sectores: aeronáutico
 - Fechas: enero 2024
 - Más información: <https://www.wings-india.co.in/>
- Windergy India
 - Sectores: aeronáutico
 - Fechas: Pendiente de confirmar edición 2023
 - Más información: <https://www.windergy.in/>
- Interior Lifestyle India
 - Sectores: artículos de menaje y diseño del hogar.
 - Fechas: febrero 2023
 - Más información: <https://interiorlifestyle-ambiente.in.messefrankfurt.com/mumbai/en.html>
- Indian Ceramics Asia
 - Sectores: cerámica
 - Fechas: febrero 2023
 - Más información: <https://www.indian-ceramics.com/>