



India: imposible de ignorar



El segundo país con más habitantes del mundo presenta una economía en expansión y con el potencial suficiente para afianzarse como un destino prioritario de los exportadores e inversores españoles en la región.

La India ha experimentado una profunda transformación desde que iniciara el proceso de apertura económica y política en los años noventa del siglo pasado.

La llegada al poder de Narendra Modi en 2014 supuso un nuevo impulso al programa de reformas estructurales del Gobierno dirigido a impulsar el desarrollo y a abrir el subcontinente al mundo.

La “desmonetización” de 2016, que retiró de la circulación billetes de 500 y 1.000 rupias, y la reforma tributaria de 2017 basada en un nuevo impuesto común para todo el país han sido, por el momento, las iniciativas de mayor calado dentro de esta estrategia de modernización, que para esta legislatura tiene como objetivo principal convertir a la India en una economía de cinco billones de dólares para 2025, frente a los casi tres billones registrados en la actualidad.

Sí es cierto, sin embargo, que la aplicación de algunas de las necesarias medidas

La India



República federal democrática

La Constitución de la India declara al país como una república democrática, soberana, socialista y secular, que asegura a sus ciudadanos justicia, libertad, igualdad y fraternidad.



3,2 millones de km²

Superficie del país



1.339

Millones de habitantes



Idioma oficial

El hindi es la lengua más hablada y además existen otros 21 idiomas oficiales.

Distancia Madrid-Nueva Delhi

7.285 km  8,5 horas de vuelo

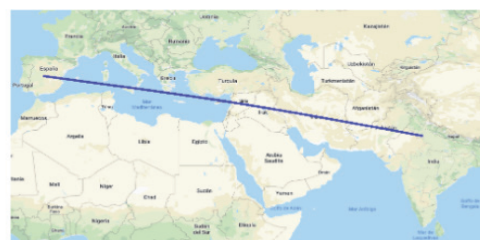
Se necesita pasaporte con validez mínima de seis meses y visado



Diferencia horaria



+ 4,5h. con la España peninsular en invierno
+ 3,5 h. con la España peninsular en verano



Principales ciudades



Nueva Delhi (capital): 25,6 millones de habitantes

Bombay: 21,0 millones de habitantes

Calcuta: 11,7 millones de habitantes

Bangalore: 10,0 millones de habitantes

de reforma, la evolución del escenario internacional y, sobre todo, la caída del consumo y la reducción de las inversiones privadas han tenido una repercusión directa en la reciente desaceleración del crecimiento económico del país.

El PIB descendió en el primer semestre del año pasado hasta el 5,8% y el FMI anunció recientemente que rebajaba al 4,8% su expectativa de aumento para 2020, muy lejos de las cifras cercanas al 7% registradas durante los ejercicios anteriores, pero con el pronóstico de retomar el ritmo a medio plazo hasta situarse al paso de China.

Sector exterior

El grado de apertura de la economía india sigue siendo reducido e incluso ha descendido en los últimos años, pues se ha situado en el entorno del 44%. Los intercambios comerciales con el exterior se caracterizan además por arrojar un tradicional déficit comercial.

Este se situó en casi 200.000 millones de dólares durante el último ejercicio fiscal 2018-2019, pues las exportaciones totalizaron 330.000 millones de dólares, un 9% más que en el mismo período anterior, mientras que las importaciones sumaron cerca de 515.000 millones de dólares, tras experimentar un incremento del 10,4%.

La demanda creciente de productos electrónicos y equipamiento eléctrico, de combustibles fósiles y de insumos para una industria local impulsada por el programa "Make in India", así como las barreras existentes para algunos tipos de bienes, explican el continuo aumento del peso de los proveedores asiáticos, principalmente China y las economías de la ASEAN, que representaron en ese período fiscal casi el 60% del total, mientras que Europa se hizo con un 15,8% de la cuota de mercado y Estados Unidos con un 6,9%.

Liberalización en marcha

Por su parte, el régimen de inversiones local, regulado fundamentalmente por la Ley de Administración de Divisas de 1999, ha experimentado un continuo proceso de liberalización desde 2014, que ha ido abriendo paulatinamente nuevos sectores



₹ Rupia (INR)

Moneda nacional
Tipo de cambio promedio en diciembre de 2019: 1 euro = 78,8796 INR

€ 2.010 dólares

PIB per cápita estimado en 2018

😊 0,479 Coeficiente Gini

La India ocupó el puesto 129 en el índice de Desarrollo Humano de la ONU de 2019

Fuentes: Ofecomes Nueva Delhi, ONU, Knoema

a la inversión extranjera directa (IED) y ha eliminado algunas de las principales restricciones relativas a la propiedad.

Queda aún mucho camino por recorrer, pero los frutos ya son palpables y el país se ha consolidado como uno de los destinos mundiales más atractivos para la inversión, tal como refleja su 10º puesto en el "World Investment Report" de la UNCTAD de 2019.

De forma paralela, la India también ha mejorado en prácticamente todos los indicadores relacionados con la facilidad para hacer negocios y ha conseguido escalar 67 puestos entre los años 2016 y 2019 en el informe "Doing Business" del Banco Mundial hasta ubicarse en la posición número 63 en la última edición.

Durante el ejercicio fiscal 2018-2019, este país captó más de 62.000 millones de dólares procedentes en su mayoría de otras economías asiáticas y occidentales.

Ese capital se destinó fundamentalmente a sectores tradicionales como los servicios, el *software/hardware* o las telecomunicaciones, pero también se constató la consolidación del interés por otras indus-

trias consideradas prioritarias por el Gobierno, como la farmacéutica, en la que los productores locales destacan en la elaboración de medicamentos genéricos, o la química.

Una clase media en auge

El desarrollo económico del país está consolidando además el crecimiento de una clase media que, de acuerdo con las proyecciones del último informe del Boston Consulting Group podría convertirse en 2025 en el tercer mayor mercado del planeta con un consumo estimado en cerca de 4 billones de dólares y un poder adquisitivo cada vez más similar al de las economías desarrolladas y, por lo tanto, con unos nuevos hábitos y patrones de gasto que priorizan la compra de productos manufacturados y de servicios.

Pero, por el momento, y a pesar de ser un mercado de primera magnitud por número y potencial, todavía no dispone de la misma capacidad adquisitiva que las clases

✓ 43,1%

Tasa de apertura comercial en 2018 (export+import/PIB)

👉 -51.865 millones de dólares

Balanza por cuenta corriente en el año fiscal 2018-2019

✓ 529.200 millones de dólares

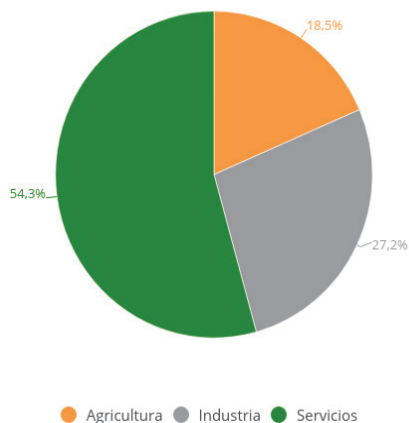
Deuda externa en el año fiscal 2018-2019

😊 BBB- estable

Calificación de riesgo según Standard & Poor's y Fitch

Fuentes: Ofecomes Nueva Delhi, Banco Central de la India

Estructura del PIB en 2019



Fuente: Economic Survey 2018-2019

Documentación

Ficha país. India
Ed. ICEX, marzo 2019, 2 págs., en español

Guía país. India
Ed. Ofecomex Nueva Delhi, diciembre 2019, 103 págs., en español

Guía de negocios. India
Ed. Ofecomex Nueva Delhi, noviembre 2019, 100 págs., en español

Informe Económico y Comercial. India 2019
Ed. Ofecomex Nueva Delhi, noviembre 2019, 69 págs., en español

medias de otros países asiáticos, ni presenta una homogeneidad elevada, debido al tamaño y diversidad de un subcontinente que sigue contando con un marcado carácter rural y cierta dispersión.

Estas características explican además la gran importancia estratégica que tiene la política de comercialización sobre el terreno, pues “aunque todos los canales de distribución están presentes, la mayor parte de las empresas extranjeras prefieren subcontratar este proceso con agentes independientes o distribuidores locales”, informan desde la Oficina Económica y Comercial (Ofecomex) de la Embajada de España en Nueva Delhi.

La India es el país que cuenta con el mayor número de establecimientos de venta al por menor del mundo, más de 12 millones, pero también con los de menor superficie comercial. Este sistema atomizado, que representa más del 10% del PIB y en el que la distribución tradicional a través de *kiranas* (pequeños establecimientos de conveniencia) sigue predominando, convive con un sector moderno y organizado que está creciendo a un ritmo acelerado.

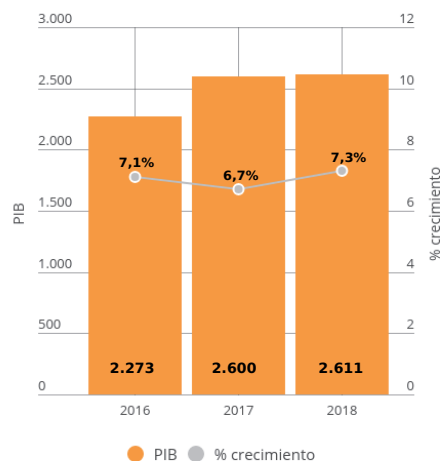
Este último podría ver duplicadas sus cifras en los próximos años, conforme la aparición de centros comerciales a las afueras de las principales ciudades se va haciendo cada vez más habitual e incluso se expande hacia núcleos de población más pequeños y aumenta el atractivo de la India para las empresas foráneas.

Estrechando lazos

A pesar de que no es un mercado tradicional para las firmas españolas, las relaciones económicas bilaterales han evolucionado

Evolución del PIB

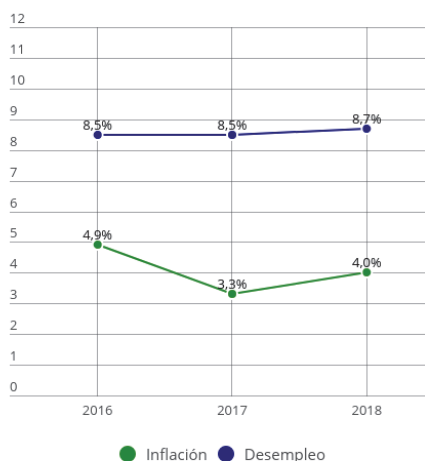
En miles de millones de dólares



Fuente: Oficina de Información Diplomática

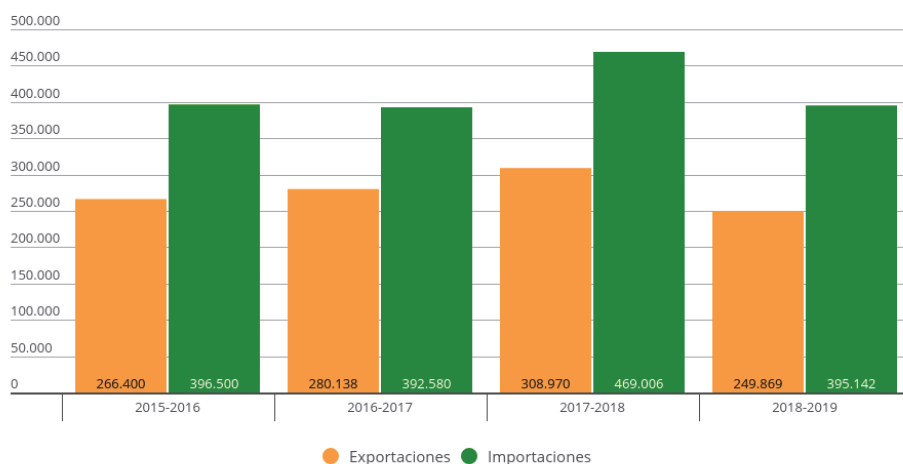
Inflación y desempleo

En porcentaje



Comercio exterior

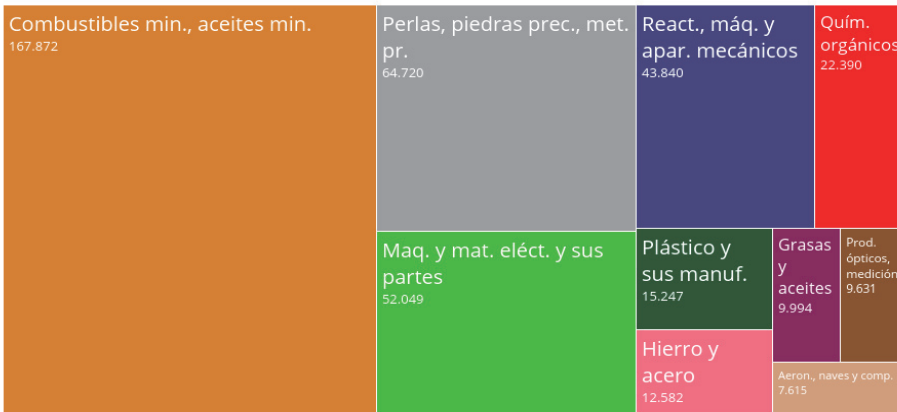
En millones de dólares y por años fiscales indios (abril-marzo)



Fuente: Ofecomex Nueva Delhi, a partir de datos del Banco Central de la India

Principales compras mundiales en el año fiscal 2018-2019

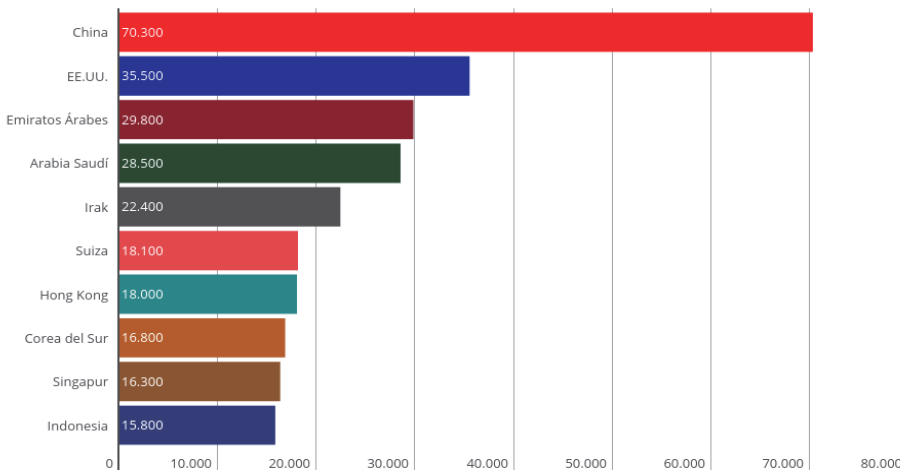
En millones de dólares, por capítulos arancelarios



Fuente: Ofecomes Nueva Delhi, a partir de datos del Ministerio de Comercio e Industria indio

Principales proveedores en el año fiscal 2018-2019

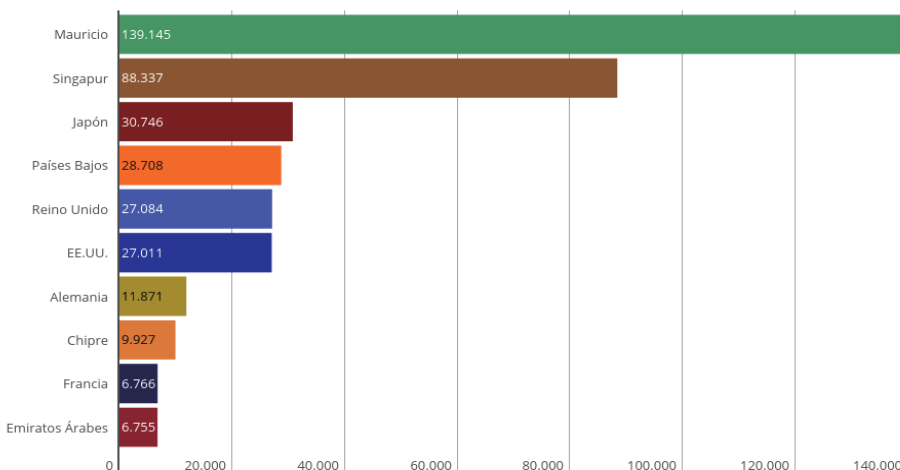
En millones de dólares



Fuente: EXIM Bank of India

Inversión extranjera directa acumulada entre abril de 2000 y junio de 2018

En millones de dólares



Fuente: Ofecomes Nueva Delhi, a partir de datos del Departamento de Política Industrial y Promoción

ENLACES

Departamento de Comercio del Ministerio de Comercio e Industria de la India

<https://commerce.gov.in>

Foreign Investment Facilitation Portal

<https://www.fifp.gov.in>

Invest India

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

Market Access Database. Comisión Europea

<http://madb.europa.eu>

Ministerio de Finanzas

<https://www.finmin.nic.in>

Portal de barreras comerciales.

Secretaría de Estado de Comercio de España

<http://www.barrerascomerciales.es>

Reserve Bank of India

<https://www.rbi.org.in>

nado de forma significativa durante los últimos años.

Así, nuestras ventas han aumentado más de un 50% desde 2009, al pasar de significar poco más de 800 millones de euros a superar los 1.235 millones de euros en los 11 primeros meses del ejercicio pasado. Por su parte, nuestras importaciones se han duplicado durante ese período hasta suponer 3.932 millones de euros entre enero y noviembre de 2019.

La distribución de las exportaciones españolas a la India muestra una composición similar a las de la UE en su conjunto y en ellas destaca el peso de las semimanufacturas, con un porcentaje sobre el total ligeramente inferior al 40%, y de los bienes de equipo, que representan otro 31%.

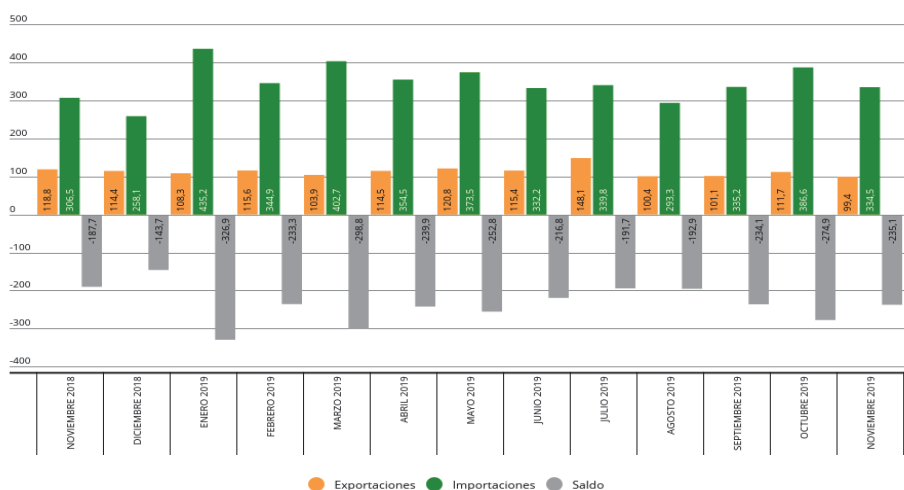
En este punto, conviene recordar que los aranceles indios a la importación siguen siendo muy elevados en comparación con los estándares internacionales, pues se sitúan en una media del 35% para los productos agrícolas, en el 10% para los bienes industriales y llegan incluso al 150% en el caso de las bebidas alcohólicas.

Precisamente, la gran volatilidad de estos gravámenes, junto con la falta de transparencia y la existencia de numero-

TODOS LOS DATOS QUE FIGURAN A CONTINUACIÓN SE REFIEREN EXCLUSIVAMENTE A BIENES.
*LAS CIFRAS DE 2019 CORRESPONDEN A LOS 11 PRIMEROS MESES DEL AÑO
(Fuente: Bases de datos ICEX)

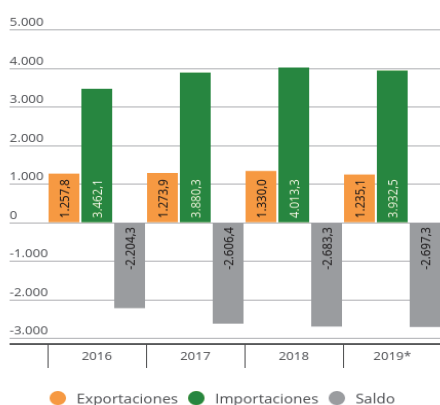
Balanza comercial España - La India. Evolución mensual (noviembre 2018 - noviembre 2019)

En millones de euros



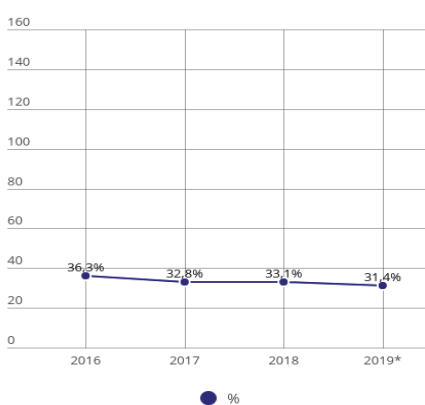
Balanza comercial España - La India

En millones de euros



Tasa de cobertura

En porcentaje



“ En 2018, España ocupó el puesto 39 entre los principales países suministradores de la India.

Nuestras ventas crecieron un 17,9% entre 2014 y 2018.

Principales exportaciones españolas a la India en 2019*

En millones de euros



DIRECCIONES DE INTERÉS

EN LA INDIA

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi

48 Hanuman Road, 2nd Floor
Connaught Place

110001 Nueva Delhi

Tel. 00 91 114 358 79 12

nuevadelhi@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial de España en Bombay

One Indiabulls Centre Tower 2,
Wing B, 7th Floor, Unit 703

Jupiter Mills compound, Senapati

Bapat Marg Lower Parel

Bombay 400013

Tel. 00 91 226 740 68 00

mumbai@comercio.mineco.es

EN ESPAÑA

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº de la Castellana, 278

28046 Madrid

Tel. 900 349 000

informacion@icex.es

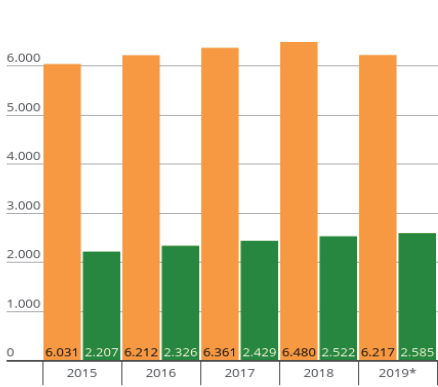
Las barreras no arancelarias originan una incertidumbre que sigue afectando al comercio y a la planificación de las empresas. Así, por ejemplo, como se destaca desde la Ofecomes en Nueva Delhi, los Presupuestos Generales para el año fiscal 2018-2019 aumentaron esos impuestos en más de 10 sectores para desalentar principalmente las importaciones chinas, pero también han acabado afectando a las ventas de aceites y cosméticos españoles.

Si bien el flujo de la inversión española hacia la India se ha mostrado bastante irregular durante los últimos años, hasta superar cerca de 147 millones de euros durante el ejercicio pasado, los datos de DataInVex cifraban en 3.404 millones de euros la IED acumulada a finales de 2017. Cerca del 80% de esta última se dirigió hacia la industria química y otros 233 millones hacia el sector del automóvil.

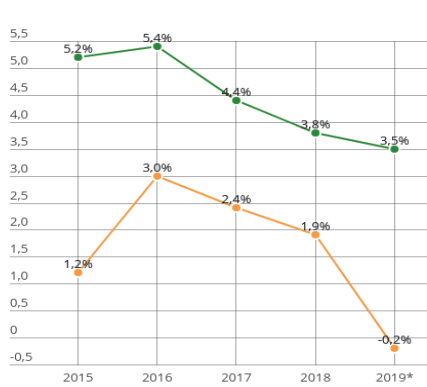
Existen numerosos acuerdos en materia económica suscritos entre ambos Gobiernos, entre los que destaca el Convenio para Evitar la Doble Imposición, que data

Perfil de los exportadores españoles

Número de empresas



Variación interanual en %



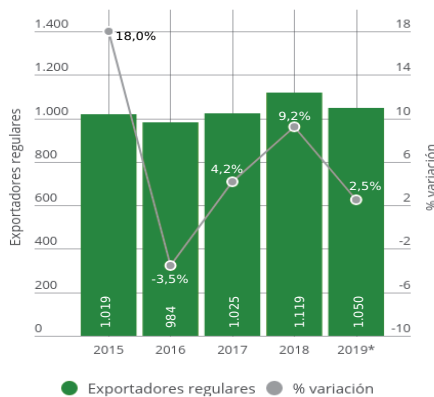
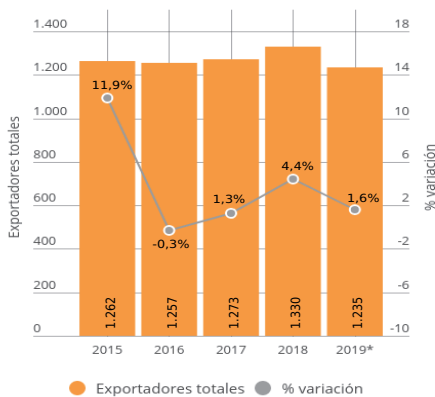
● Nº Exportadores ● Nº Exportadores regulares

● Exportadores ● Exportadores regulares

“ Un total de 680 exportadores regulares vendieron productos por valor de más de 50.000 euros en los 11 primeros meses de 2019. (Empresas que exportan durante cuatro años seguidos o más)

Facturación según tipo de exportador

En millones de euros



● Exportadores totales ● % variación

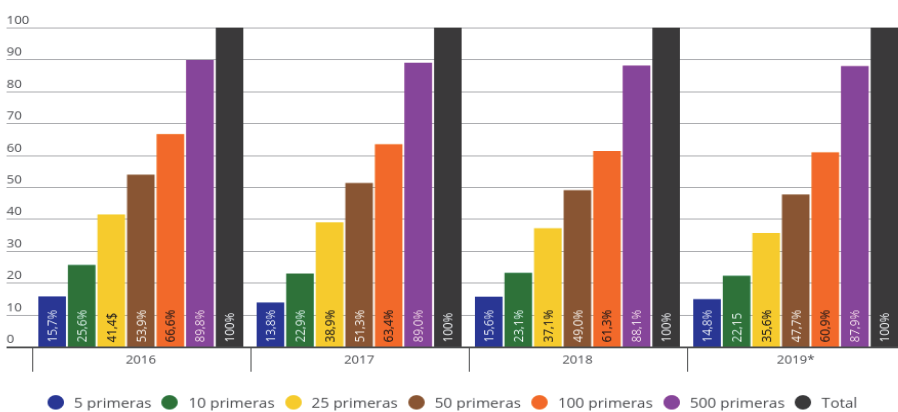
● Exportadores regulares ● % variación

“ Los exportadores regulares representaron el 84,2% de las ventas en 2018.

En valor: 1.119 millones de euros

Exportación por grupos de empresas

En porcentaje acumulado, según volumen de exportación



“ Las 100 primeras empresas exportadoras sumaron el 61,3% del total en 2018.

En valor: 815,3 millones de euros

de 1993 y fue modificado por un Protocolo en 2012.

No obstante, la India decidió en 2016 denunciar la mayoría de los tratados bilaterales de inversiones en vigor con terceros países, entre ellos el de España, por lo que la IED ejecutada desde entonces no está cubierta bajo ese paraguas hasta que el país asiático y la UE, que es la que actualmente tiene la competencia sobre la materia, culminen la negociación en curso.

Buenas perspectivas

“En conclusión”, apunta la consejera económica y comercial jefe de la Embajada de España en Nueva Delhi, Regina Sancha, “esperamos que la desaceleración actual sea solo un bache y que los dirigentes indios sepan reconducir la situación, sacando provecho de las difíciles medidas económicas ya puestas en marcha y tomando muy en serio las iniciativas pendientes”.

Se espera que para 2027 la India se convierta en el país más poblado del planeta y que los aumentos de renta repercutan en el incremento de una clase media que cada vez cuenta con unos gustos más próximos a los occidentales.

Este país está destinado a ser uno de los grandes jugadores de la política y de la economía global, pero “para cumplirse ese pronóstico, debe continuar implementando activamente reformas económicas”, señala la consejera, que también espera que “las empresas españolas puedan apoyar activamente y ser partícipes de esta creciente prosperidad económica”.

Las mejores oportunidades del mercado

La India es uno de los países con Actuación Sectorial Estratégica (PASE) para nuestra Secretaría de Estado de Comercio y ofrece múltiples oportunidades, tanto para los exportadores como para los inversores españoles.

INFRAESTRUCTURAS DEL TRANSPORTE.

Este sector acapara las mayores partidas presupuestarias tanto de la Administración local como de las instituciones multi-laterales. La red ferroviaria india es la



cuarta más extensa del mundo, con un total de 68.312 kilómetros, la que más personas transporta, con más de 23 millones de pasajeros al día, y la cuarta en términos de tráfico de mercancías.

Las oportunidades en este ámbito, incluidas las derivadas de la construcción de la primera línea de cercanías del país y de la ampliación y mejora de las líneas de metro, son crecientes gracias a la prioridad que el Gobierno indio está dando a su desarrollo.

El objetivo final es el de hacer frente a los déficits existentes en vías, equipos y estaciones, reduciendo la saturación de las principales vías y mejorando la velocidad de los trenes, a la vez que se implementan conexiones multimodales y se mejoran las condiciones de seguridad.

AGUA. De importancia crucial para este país, debido al estrés hídrico que sufre y que no hace sino agravarse con el paso del tiempo, el sector presenta nuevas oportunidades, especialmente para aquellas compañías de consultoría e ingeniería que ofrezcan soluciones tecnológicas en proyectos de reutilización de agua residual, limpieza de ríos y plantas desalinizadoras.

SECTOR AGROALIMENTARIO. Tiene gran peso en términos de contribución a la economía. Es el sexto mayor mercado del

mundo y ha venido creciendo en los últimos años a una tasa del 12% anual.

En esta área, las empresas españolas de frutas y productos *gourmet*, como el aceite de oliva, vino o la miel, verán aumentar sus opciones de venta a medida que el consumidor indio incremente sus ingresos y se vayan diluyendo las barreras arancelarias y no arancelarias.

MAQUINARIA DE ENVASE Y EMBALAJE. Se estima que la industria del *packaging* seguirá creciendo a medio plazo a tasas superiores al 7% anual (ver nuestro artículo de febrero de 2019). El producto español está bien valorado, pero todavía no cuenta con una cuota de mercado significativa.

COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN. La India es la cuarta potencia mundial en la industria del automóvil y ha disfrutado de un aumento anual en este campo cercano al 10% durante los últimos ejercicios. La movilidad avanzada y, en concreto, la transición hacia los vehículos eléctricos en todos los segmentos, plantean nuevas oportunidades comerciales y de inversión.

MÁQUINA-HERRAMIENTA. Existe un importante margen de crecimiento para las empresas españolas en este campo,

especialmente para atender a los sectores de la automoción y componentes, los equipos de defensa, la maquinaria eléctrica y el ferrocarril.

BIENES DE CONSUMO. Destacan los productos de belleza y de cuidado personal y los más consumidos son los relacionados con el baño y el cabello.

INVERSIÓN. Muchos de los sectores interesantes para la exportación española generan también oportunidades de inversión. Son los casos de la industria de la automoción y de los componentes, la de

máquina-herramienta y las infraestructuras de transporte, pero también la maquinaria relacionada con la cadena del frío y con la construcción, necesaria para acometer las grandes obras de ingeniería e infraestructuras que va a poner en marcha el país.

Asimismo, también las hay en el campo de la energía, en defensa, medio ambiente, tecnología agrícola -especialmente en el procesado de alimentos-, así como en los sectores sanitario y farmacéutico y en el turismo.

Aumenta el interés

Más de 6.000 exportadores españoles vendieron sus productos en la India durante el año pasado, frente a los 3.000 que lo hicieron hace una década, mientras que cerca de 200 firmas de nuestro país están ya presentes sobre el terreno a través de filiales, sociedades mixtas u oficinas de representación en una amplia gama de actividades, que van desde la ingeniería, como en el caso de Ardanuy Ingeniería, o la energía (CEPSA) hasta los perfumes (Iberchem) o las bebidas.

Las inversiones se han concentrado sobre todo en el sector de las energías renovables, con ejemplos como Gamesa y Acciona, en infraestructuras y tratamiento de aguas, con Abertis o Grupo San José, y



en el comercio minorista de marca única, en el que destacan las acciones realizadas por Inditex o Punto Fa.

La industria española de componentes de automoción, con enseñanzas como Grupo Antolín o Gestamp, se ha mostrado especialmente activa en un país que se ha consolidado como uno de los principales fabricantes mundiales.

Es el caso también de CIE Automotive, que tras adquirir en 2016 BillForge por 178 millones de euros, anunció hace menos de un año el refuerzo de su posición en la India gracias a la compra del fabricante indio Aurangabad Electricals por otros 110 millones de euros.

De igual modo, la creciente demanda de máquinas para satisfacer la expansión del sector industrial está siendo abastecida por empresas como la firma especializada en fresadoras Nicolás Correa, que cuenta con una filial en Pune desde hace 10 años, Ibarria o Boix, que se dedica a la fabricación de maquinaria para la elaboración de cajas.

La experiencia de Mahou San Miguel

La India es un mercado muy relevante para este grupo cervecero, que dispone de un

centro de producción propio en el estado de Rajastán y acaba de completar un plan de inversiones que asciende a 18 millones de euros.

“En este país”, nos señala Fernando Bustamante, director ejecutivo en la India, “es donde establecimos nuestra primera filial en 2014, con la adquisición del 100% de Arian Breweries & Desilleries Ltd., una empresa propiedad de un grupo familiar local en la que ya controlábamos un 50% a través de un acuerdo de *joint-venture* alcanzado en 2012”.

“Si hay algo característico de la India es su complejidad, pues es un mercado volátil y muy retador, con cambios de legislación constantes”, sigue explicando Bustamante. Sin embargo, el directivo recalca que cuenta con mucho potencial y está lleno de oportunidades. “Hemos conseguido afianzarnos y la intención de la compañía es la de continuar desarrollando el negocio en nuevos estados y ciudades, principalmente del sur y el este”, señala.

“Como es lógico, los gustos y necesidades del consumidor local son diferentes a los del europeo. Por ello, lanzamos en 2018 Mahou Maestra Wheat, una cerveza de trigo exclusiva desarrollada pensando

en los gustos indios, con la que estamos obteniendo muy buenos resultados”, apunta Fernando Bustamante.

En la actualidad, la compañía comercializa una marca específica para la India, Dare Devil, y está introduciendo el sello Mahou, con el que pretende desarrollar el segmento *premium* en el país. “Nuestra intención es que este mercado llegue a convertirse en el primer destino internacional”, concluye el directivo.

JAVIER GARCÍA CUESTA



Fiscalidad en la India

El sistema tributario de la conocida como 'democracia más grande del mundo', inspirado en el derecho anglosajón, distribuye las potestades normativas y administrativas entre el Gobierno federal y el de los diferentes estados. De esta forma, la Federación tiene potestad exclusiva para imponer tributos sobre rentas en general, patrimonio, comercio exterior e interestatal, así como impuestos especiales e impuestos sobre el capital.

Por su parte, la capacidad para exigir tributos sobre rentas agrícolas, bienes inmuebles, derechos mineros, bebidas alcohólicas, artículos de lujo y juegos de azar corresponde en exclusiva a los estados. Las autoridades locales no disponen de capacidad tributaria propia, aunque la Federación puede delegar en ellas determinadas facultades.

El sistema ha sufrido una profunda reforma en los últimos años, pasándose de un régimen complejo, con numerosas exenciones y demasiados requisitos formales, y una baja recaudación a pesar de los elevados tipos de gravamen, a uno moderno y equiparable al de los países más desarrollados, que promueve las exportaciones y la atracción de inversión extranjera.

Impuesto sobre Sociedades

Las empresas residentes en la India están sujetas a este tributo por la totalidad de su renta mundial, mientras las no residentes son gravadas únicamente por sus ingresos de fuente india. Se consideran residentes las sociedades constituidas en el país y aquellas cuyo control y dirección efectivos se desarrollan íntegramente allí.

El tipo de gravamen es del 30% para

sociedades residentes y del 40% para los establecimientos permanentes de no residentes, incrementado en ambos casos con un recargo del 2% y con una tasa para financiar el sistema educativo del 4% (anteriormente 2%) sobre la cuota del impuesto.

Con la Ordenanza Fiscal del 20 de septiembre de 2019, se anunciaron algunos cambios, con efectos a partir del año fiscal 2019-20:

-Una empresa nacional tendrá la opción de pagar el impuesto corporativo al 22%, con la condición de que no reclame ninguna exención o incentivo.

-Una empresa manufacturera nacional de nueva creación, constituida después del 1 de octubre de 2019 y que realice nuevas inversiones destinadas a la fabricación, tendrá la opción de pagar el impuesto corporativo al 15%, a condición de que no reclame ninguna exención o incentivo y comience su producción, como fecha límite, el 31 de marzo de 2023.

El período impositivo comienza el 1 de abril y finaliza el 31 de marzo. El plazo de declaración del impuesto termina el 30 de septiembre y todas las sociedades están obligadas a formular la declaración, incluso aunque no hayan obtenido beneficios sometidos a gravamen. A lo largo del ejercicio existe la obligación de realizar cuatro pagos a cuenta del impuesto final, calculados sobre la base de la cuota del año precedente.

La base imponible del impuesto se determina a partir del resultado contable de la sociedad, modificado por ciertas provisiones legalmente establecidas. Se admite la deducibilidad de los gastos necesarios para el desarrollo de la activi-

dad de la sociedad, así como de las dotaciones a provisiones para impuestos (salvo el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre el Patrimonio), tasas, bonus, intereses sobre préstamos concedidos por entidades financieras y por ciertos bancos, o aportaciones a planes de previsión social de los empleados, siempre que el pago efectivo se realice con anterioridad a la presentación de la declaración del impuesto. En otro caso, el gasto será fiscalmente deducible tan solo en el ejercicio en que tenga lugar el pago. Algo similar ocurre con las dotaciones a provisiones por insolvencias, deducibles fiscalmente en el ejercicio en que la partida contable que recoge la deuda sea cancelada.

Las dotaciones a amortización por depreciación de los activos, tangibles o intangibles, se calculan según el método de amortización degresiva, aplicando los porcentajes establecidos por la ley para cada grupo de activos. El exceso sobre los importes deducibles fiscalmente puede descontarse en los ejercicios posteriores, sin límite temporal alguno.

La India no prevé normas sobre subcapitalización, aunque las entidades bancarias y financieras están obligadas a adecuar su capital a ciertas reglas. Los pagos en concepto de intereses son generalmente deducibles, a condición únicamente de que el destino del capital prestado sea su utilización para los fines empresariales.

Las ganancias procedentes del capital tienen un tratamiento especial según se consideren obtenidas a corto o a largo plazo. Si entre la compra y la transmisión del

activo han transcurrido menos de uno, dos o tres años, dependiendo del tipo de bienes, se consideran ganancias a corto y tributan, generalmente, según el tipo de gravamen ordinario. Las ganancias generadas en más de uno, dos o tres años, por el contrario, se benefician de un tipo inferior, del 20%. Desde 2018 se establece una tasa impositiva del 10% sobre las ganancias de capital que exceden de 100.000 rupias (unos 1.300 euros) que se deriven de la venta de acciones de capital cotizadas. Las pérdidas de capital, por su parte, son compensables solamente con ganancias, durante los ocho años posteriores a su obtención.

Los dividendos distribuidos a accionistas residentes están exentos para el perceptor, siempre que la empresa distribidora haya pagado previamente el *Dividend Distribution Tax*.

En caso de que la base imponible resultante sea negativa, su importe es compensable con las bases positivas de los ocho ejercicios posteriores, siempre que la declaración del impuesto del ejercicio en que se hayan sufrido las pérdidas se haya presentado en plazo.

En el año 2001, siguiendo las recomendaciones de la OCDE, la India estableció normas especiales sobre precios de transferencia, con el objetivo de prevenir la manipulación de precios en las operaciones intragrupo de las grandes multinacionales. En cumplimiento de tales normas, hasta entonces inexistentes, las operaciones entre partes vinculadas, incluyendo los establecimientos permanentes, deben valorarse por su valor normal de mercado.

Sociedades no residentes

Las rentas de fuente india, generadas o percibidas por sociedades no residentes sin establecimiento permanente en la India, soportan tipos de gravamen específicos, que van del 5% al 20%. Los dividendos dis-

IMPUESTOS	
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES. SOCIEDADES RESIDENTES	
Tipo impositivo	30%
Ámbito territorial de tributación	Renta mundial
Compensación de bases impositivas negativas	SÍ (8 años)
Deducción para evitar la doble imposición	SÍ
SOCIEDADES NO RESIDENTES	
No residentes con establecimiento permanente	
Tipo de gravamen general	40%
Impuesto sobre repatriación de beneficios del establecimiento	NO
No residentes sin establecimiento permanente	
Intereses	5%-20%
Dividendos	0%
Royalties	10%
IMPUESTO SOBRE BIENES Y SERVICIOS	
Tipo gravamen general	12%-18%
Tipos reducidos	SÍ
Tipos incrementados	SÍ
¿Se prevén exenciones?	SÍ
NORMAS ANTIELUSIÓN	
Ratio de subcapitalización	NO
Normativa sobre paraísos fiscales	NO
Normativa sobre precios de transferencia	SÍ

tribuidos a accionistas no residentes gozan del mismo trato que los pagados a residentes, resultando por lo tanto exentos para el perceptor siempre que la empresa distribidora haya sido gravada previamente por el *Dividend Distribution Tax*.

En virtud del Convenio de Doble Imposición con España, en vigor desde el 12 de enero de 1995, los porcentajes de retención máxima que se aplican a las rentas pagadas por sociedades residentes en la India a personas o entidades residentes en España son los siguientes:

- Dividendos: 15% (no aplicable debido a la exención doméstica establecida por la normativa india).
- Intereses: 15% y 0% (intereses pagados al banco central y a organismos del Estado).
- Cánones o *royalties*: 10% (cánones relativos al uso, o concesión de uso, de equipo industrial, comercial o científico) y 20% (pagos por servicios técnicos).

Impuesto sobre Bienes y Servicios (*Goods and Services Tax*)

El Impuesto sobre Bienes y Servicios (GST) se implementó con efectos a partir del 1 de julio de 2017, reemplazando los impuestos indirectos anteriores, incluidos los impuestos especiales, el Impuesto sobre el Valor Añadido a nivel estatal, el Impuesto sobre las Ventas y el Impuesto sobre los Servicios.

Las tarifas estándar se sitúan en el 12% y 18%, y cubren la mayoría de los bienes y servicios.

NATALIE HALLA-VILLA JIMÉNEZ
 Información elaborada por David Mülchi &
 Asociados



Desde la Ofecomes en Nueva Delhi

Regina Sancha, consejera económica y comercial jefe de la Embajada de España en Nueva Delhi, analiza la evolución de una economía inmersa en una etapa de transformación que presenta un mercado complejo, pero con oportunidades. De su resultado dependerá la consolidación del país como una potencia global.



estímulos fiscales centrado en un fuerte recorte del Impuesto sobre Sociedades, que pasa del 30% al 22%, con el objetivo de estimular la inversión y reanimar el crecimiento.

La política monetaria también se ha empleado a fondo con sucesivos recortes de tipos, lo que ha desviado por primera vez la inflación de sus márgenes objetivo.

gravamen sobre el valor añadido a escala nacional que simplifica la compleja red de impuestos indirectos a distintos niveles que existía hasta entonces.

Además, se han tratado de reducir los numerosos trámites relativos a la apertura de negocios y la obtención de licencias de proyectos, se ha aprobado una nueva ley de resolución de insolvencias, se han reducido los subsidios a determinados bienes y se han abierto progresivamente algunos sectores a la inversión extranjera.

El resultado de estas medidas se puede observar en el último informe "Doing Business" -que mide y compara el clima para hacer negocios en 190 países, y es elaborado anualmente por el Banco Mundial-, en el que la India ha ascendido 14 puestos en la clasificación, hasta alcanzar la posición 63. Si a este salto se añade la mejoría de los dos años anteriores, esto supone un ascenso de 67 puestos entre 2016 y 2019, tratándose de la mayor escalada que haya registrado un país desde que el Banco Mundial elabora estas estadísticas.

EL EXPORTADOR: ¿En qué situación se encuentra actualmente la economía india?

REGINA SANCHA: La India ha sido y sigue siendo una economía muy dinámica. Con un PIB de 2,9 billones de dólares, es ya la quinta economía mundial. Este país ha aplicado en los últimos años unas políticas macroeconómicas prudentes y ha desarrollado importantes reformas estructurales, que han permitido sostener un fuerte crecimiento y aumentar la participación de la India en la economía global, así como sacar a millones de personas de la pobreza. De hecho, en 2018 fue la economía estructural con mayor crecimiento a escala mundial, con un 6,8%.

No obstante, y en paralelo con la evolución mundial, la India está experimentando una desaceleración. El fuerte crecimiento de la última década, que se situaba en el entorno del 7,5% del PIB anual, se fue desacelerando a lo largo de 2019. Así, el FMI estimó en enero de este año un crecimiento del 4,8% para el ejercicio fiscal en curso, 1,3 puntos porcentuales por debajo de lo previsto el pasado mes de octubre.

Esta revisión a la baja se debe al reciente estrés en el sector financiero no bancario y al débil crecimiento de los ingresos rurales. Ante esta situación, el Gobierno no ha tardado en reaccionar con un paquete de

EE: ¿Cómo están afectando a la evolución del país las estrategias implementadas por el Gobierno indio?

RS: El Ejecutivo no ha cesado en su empeño de impulsar el dinamismo inversor. La iniciativa estrella es el plan estratégico "Make in India", destinado a favorecer las inversiones en el sector manufacturero y a convertir al país en un centro de producción industrial para el mercado nacional e internacional.

Se trata de aumentar la participación de la actividad industrial en el PIB, aumentando a la vez el empleo y atrayendo inversiones, para lo cual se han establecido condiciones de contenido local y de transferencia de tecnología para distintos sectores.

Junto a esta estrategia, también se han llevado a cabo una serie de medidas estructurales. Una de las más destacadas fue la creación de un impuesto indirecto unificado, el *Goods and Services Tax* en 2017. Este ha supuesto un primer gran paso para el desarrollo fiscal del país, al crear un único

• **La India ha sido y sigue siendo una economía muy dinámica. Con un PIB de 2,9 billones de dólares, es ya la quinta economía mundial**

EE: En este sentido, ¿cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la economía?

RS: A pesar de las mejoras, el Gobierno indio tiene por delante todavía una larga lista de reformas pendientes que serán decisivas para relanzar el crecimiento y la inversión. En efecto, quedan por acometer algunas vitales. Entre ellas, sobresalen la flexibilización del mercado laboral y la codificación y simplificación de las distintas leyes laborales, la mejora de la salud del sistema financiero, en el que existe un peso excesivo de la banca pública, la reforma de la ley del suelo, la agilización de los permisos de construcción, la modernización del sistema judicial y la privatización de algunas empresas públicas.

Además, se hace esencial aumentar el margen fiscal para continuar financiando

los servicios básicos, como la educación, la sanidad o las infraestructuras necesarias para el desarrollo. El cumplimiento de los contratos, el registro de la propiedad y la complejidad impositiva siguen teniendo importantes márgenes de mejora.

En la esfera internacional, sería deseable una mayor apertura y, en este sentido, España, como miembro de la Unión Europea, siempre ha apoyado la conveniencia de alcanzar un acuerdo de libre comercio amplio y ambicioso con la India.

EE: ¿Cuáles considera que son las características más destacadas del mercado indio?

RS: El fuerte crecimiento económico de los últimos años, junto con su vasta población y la rápida expansión demográfica sitúan a la India ante todo como un mercado con gran potencial. Pero también se trata de un mercado complejo en el que es recomendable conocer su idiosincrasia antes de abordarlo.

Cabe destacar aquí que el precio es un factor determinante, así como los largos períodos de negociación.

EE: ¿Qué elementos definen la imagen de nuestro país y de nuestras empresas allí?

RS: Depende mucho del sector. En una parte importante de los casos, el importador o especialista sí que reconoce y busca la calidad y superioridad tecnológica del producto español.

Pero esta calidad no siempre es conocida por el consumidor final o no siempre es tenida en cuenta por el licitante, que muchas veces basa sus decisiones en el precio. En los bienes de consumo, vemos también ocasionalmente marcas que se presentan ante el consumidor indio al abrigo del paraguas del sello europeo.

Las empresas españolas dan una imagen de gran confianza a los socios indios y sus empresarios son eficaces solucionando problemas y buenos gestores de equipos. Nuestras firmas están haciendo un magnífico trabajo en la India y son un ejemplo de tenacidad y esfuerzo.

Igualmente, estamos orgullosos de

• **La India va a ser en los próximos años uno de los principales receptores de financiación de los fondos multilaterales en la región y en el mundo, y van a surgir muchas oportunidades**

haber oficializado recientemente la Cámara de Comercio Indo-Española, que no deja de crecer en número de empresas y que está desarrollando una labor cada día más importante apoyando la construcción de la imagen española en la India.

Adicionalmente, destacaría la complementariedad entre ambas economías. Es decir, las empresas españolas son líderes y tienen un amplio conocimiento en aquellos sectores que la India está priorizando para afianzar su crecimiento.

EE: ¿Qué aspectos debe tener en cuenta una firma española que se plantee exportar sus productos allí o invertir en el país?

RS: Para la empresa española, se trata de un mercado alejado culturalmente y, por tanto, se debe tener siempre muy en cuenta la adaptación del producto al gusto local, así como los condicionantes específicos que impone la estrategia "Make in India" en relación al contenido local exigido y a la transferencia de tecnología.

La empresa exportadora debe valorar también el arancel al que se enfrenta su producto ante su entrada en la India, que sigue siendo generalmente elevado en comparación con los estándares internacionales y que además muestra una gran volatilidad.

Otro de los obstáculos es el conjunto de licencias y certificados requeridos para cada producto específico, que muchas veces se convierte en una barrera no arancelaria.

En el caso de querer invertir, una de las claves consiste en contar con un socio fiable, sobre todo en aquellos sectores en

los que no se permite la inversión extranjera al 100%. Además, es conveniente conocer el complejo sistema fiscal y legal.

Se recomienda igualmente conocer el esquema de incentivos a la inversión de los distintos estados y el distinto grado de desarrollo de las infraestructuras, para poder tomar una decisión en cuanto a la localización más idónea.

Las empresas interesadas tienen que tener en cuenta que la India va a ser en los próximos años uno de los principales receptores de financiación de los fondos multilaterales en la región y en el mundo y que van a surgir muchas oportunidades.

En ambos casos, y 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 de cualquier compañía.

EE: ¿Cómo espera que evolucione la economía india en el futuro?

RS: El país ha alcanzado las posiciones más elevadas en el *ranking* de economías mundiales y ha acaparado todas las miradas. La pregunta clave es si será capaz de sortear la desaceleración actual y de mantener un rendimiento excelente en el futuro.

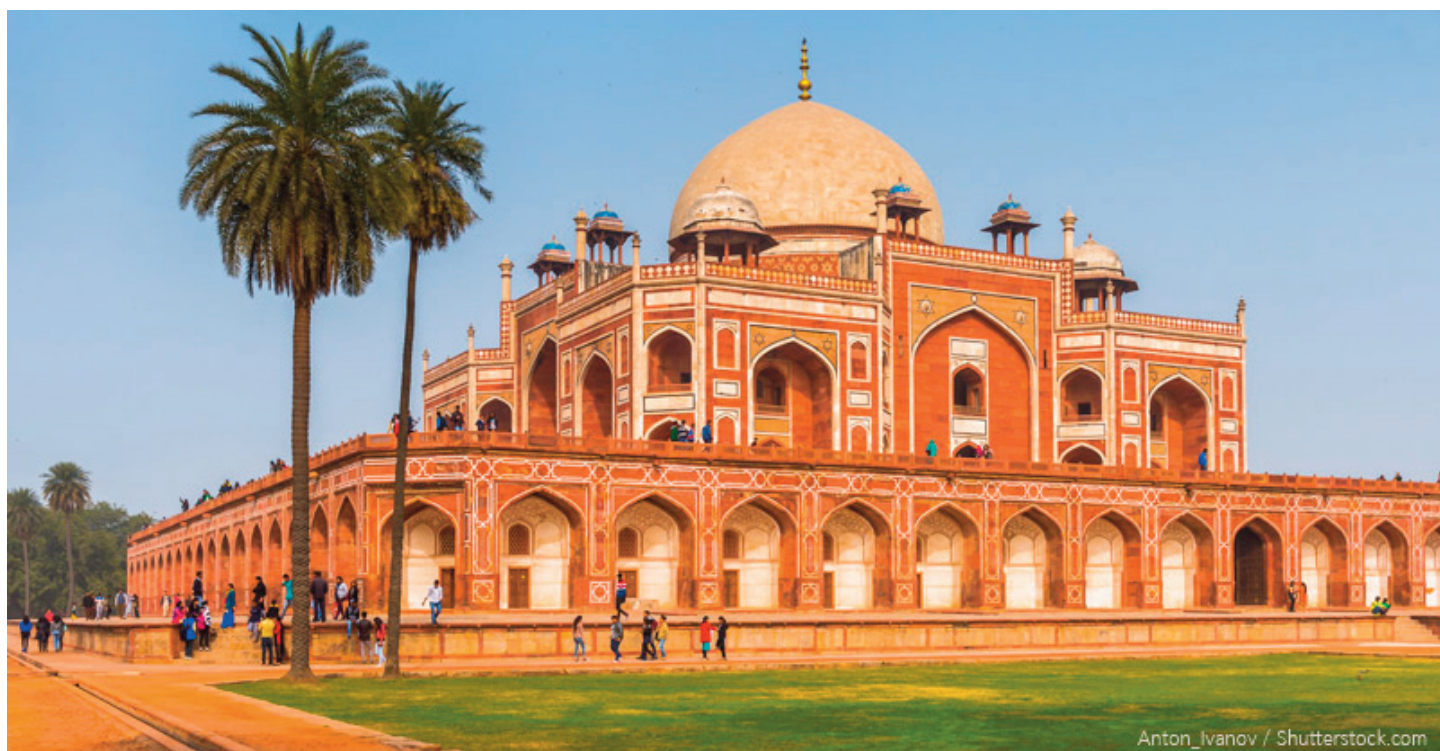
A pesar de la situación, las previsiones indican que seguirá siendo la segunda economía con mayor crecimiento del PIB en 2020, un 5,8%, después de China. Es más, el aumento esperado para este país en 2021, del 6,5%, volverá a superar al de China.

Con todos los problemas señalados y la complejidad que presenta, la India sigue siendo un mercado atractivo para la inversión extranjera, y puede ser uno de los mercados clave de la economía mundial en las próximas décadas si las autoridades saben encauzar los desequilibrios, impulsar la demanda, seguir mejorando el clima de negocios y atraer inversión extranjera.

JAVIER GARCÍA CUESTA



Cuaderno de bitácora: Nueva Delhi



Anton_Ivanov / Shutterstock.com

Moverse por la ciudad

El tráfico en Nueva Delhi es caótico y desordenado. Los atascos en hora punta son habituales, por lo que se recomienda utilizar el metro, cuyo coste por trayecto se sitúa en unos 0,40 euros. El viaje desde el aeropuerto al centro de la ciudad puede realizarse también por este medio. Se tarda 20 minutos y cuesta alrededor de 0,50 euros.

La otra alternativa es el transporte a través de aplicaciones como Uber u Ola, que cuentan con precios ya fijados y muy asequibles. El trayecto desde el aeropuerto hasta el centro de Nueva Delhi cuesta, en este caso, entre 2,5 y 5 euros, dependiendo del tráfico.

Horarios y Fiestas

Días festivos

En la India existen numerosos días festivos, si bien la mayoría depende de la región en la que uno se encuentre y otros están asociados a una determinada religión. Solo hay tres jornadas que son fiesta nacional en todo el país: 26 de enero (Día de la República), 15 de agosto (Día de la Independencia) y 2 de octubre (Aniversario del Nacimiento de Gandhi).

Algunos días festivos en Nueva Delhi en 2020 son: 21 de febrero (*Maha Shivaratri*, la gran noche de Shiva); 9 de marzo (*Holi*, Festival de los Colores); 25 de octubre (*Dussehra*); 14 de noviembre (*Diwali*, Festival de las Luces).

Vacaciones

Hay dos períodos vacacionales destacados: las vacaciones escolares, entre mediados de mayo y mediados de junio, y *Diwali* (depende del calendario lunar, se asemeja a nuestras Navidades y suele tener lugar en octubre o noviembre).

Diferencia horaria

GMT+5:30, es decir, cuatro horas y media de adelanto con respecto a la hora de la España peninsular en horario de invierno, y tres horas y media de adelanto en horario de verano.

Jornada laboral

De acuerdo con la Ley de Fábricas de 1948,

DIRECCIONES DE INTERÉS

Embajada de España en Nueva Delhi

12, Prithviraj Road
110011 Nueva Delhi
Tel. 00 91 114 129 30 00
emb.nuevadelhi@maec.es

ENLACES

Delhi Tourism

<http://delhitourism.gov.in/delhitourism/index.jsp>

Incredible India

<https://www.incredibleindia.org>

Los días laborables en el sector privado 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 laboral de lunes a viernes. El número de horas trabajadas semanalmente suele situarse entre las 40 y las 48. La jornada empieza normalmente sobre las 9:30 h.

Clima

El clima de Nueva Delhi es caluroso, con pocas precipitaciones anuales. Existe una temporada muy cálida, desde mediados de abril hasta principios de julio, con una temperatura mínima de unos 30°C y unas máximas cercanas a los 45°C. La temporada fresca empieza en diciembre y acaba a finales de febrero. La temperatura máxima promedio diaria es de 23°C y por las noches no baja de 8°C.

En general, los meses más agradables para visitar la ciudad son marzo y octubre. Los más lluviosos son julio y agosto, coincidiendo con la época del monzón, aunque en esta ciudad no es tan relevante como en Bombay, Goa o Kerala.

Salud

No existe ninguna vacuna obligatoria para viajar a la India. No obstante, y en función de las zonas que se visiten o del tiempo de estancia, pueden ser recomendables las de la hepatitis A, tétanos y fiebres tifoideas. Otras vacunas que pueden ser consideradas, aunque no para viajes cortos, son las

TIEMPO LIBRE

Si dispone de 2 horas

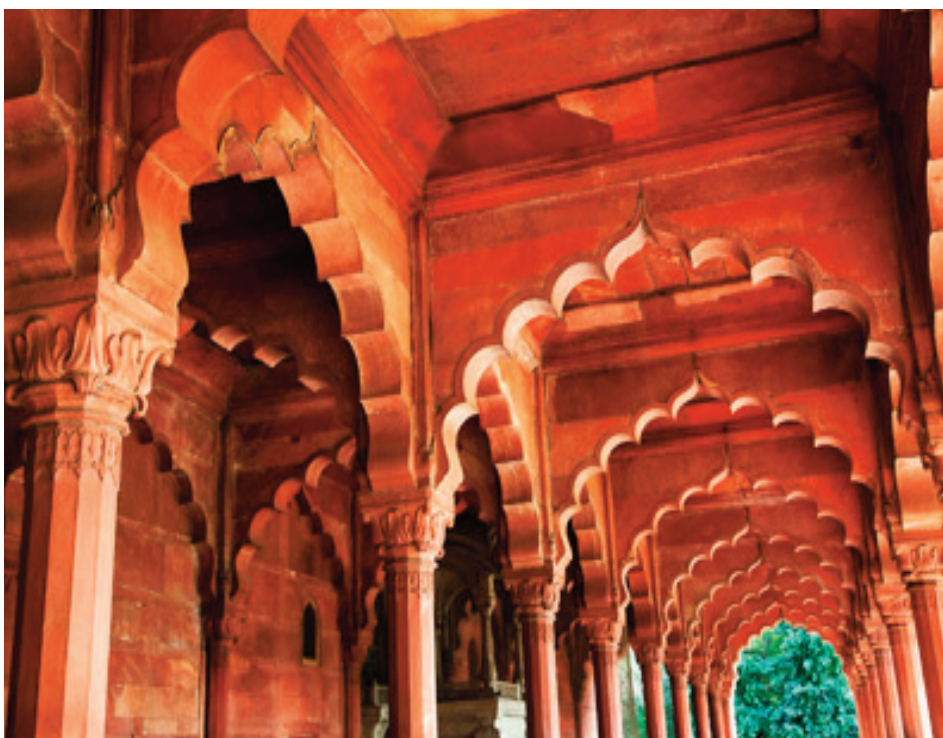
Visite la tumba de Humayun. Es un complejo de edificios de arquitectura mogol, que comprende la tumba principal del emperador Humayun, así como otras construcciones y mezquitas. El complejo está considerado por la UNESCO como Patrimonio de la Humanidad desde el año 1993, ya que es una de las primeras muestras del arte arquitectónico mogol y una de las mejor conservadas.

Si dispone de 5 horas

Puede prolongar su recorrido por Lodi Gardens, un parque con restos de arquitectura mogol cerca de la tumba de Humayun. A continuación, diríjase al Gurudwara Bangla Sahib, el principal templo sij de la ciudad. Por último, puede acabar dando un paseo por Connaught Place, el centro financiero y de negocios de la ciudad.

Si dispone de un día

El itinerario recomendado comienza con un *tour* guiado por Old Delhi, la parte más antigua de la urbe, donde podrá visitar el Fuerte Rojo y Jama Masjid, la mezquita más grande de la India. Después de comer, puede acercarse a la tumba de Humayun y a Lodi Gardens, al templo sij (Gurudwara Bangla Sahib) y a la Puerta de la India. Concluya el día cenando en Connaught Place.



que protegen contra la rabia, el cólera, la hepatitis B, la encefalitis japonesa y la difteria.

La contaminación del aire se ha convertido en un problema de primer orden, sobre todo desde principios de noviembre hasta mediados de marzo, debido a la quema de rastrojos en áreas agrícolas y a las emisiones de los vehículos. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), Nueva Delhi es la ciudad más contaminada del mundo.

Propinas

No es obligatorio dar propina, aunque es normal dejarla. En los mejores bares y restaurantes suelen incluirla directamente en la factura (10% del importe de esta).

SÍGANOS

