ESPAÑA INDIA 2020

Una reflexión conjunta sobre el pasado, presente y futuro de las relaciones bilaterales

DOCUMENTO DE TRABAJO 3

Empresa y emprendimiento

FUNDACIÓN CONSEJO ESPAÑA INDIA | SPAIN INDIA COUNCIL FOUNDATION

CON LA COLABORACIÓN DE

Indo Spanish Chamber of Commerce

Dirección y redacción: Cristóbal Alvear
Coordinación y producción: Berta Fuertes y Vega Yubero, Fundación Consejo España-India
Documentación y revisión: Mikel Herrera
Diseño y maquetación: www.nolsom.com

Madrid, octubre 2020

© 2020 Fundación Consejo España-India
C/ Serrano Galvache, 26.
28033 Madrid
www.spain-india.org

3.1.

Marco de las relaciones empresariales bilaterales

Las empresas españolas en India y las empresas indias en España comenzaron su implantación con un retraso significativo respecto a otros países. Las empresas españolas llegaron a India tras las reformas de liberalización económica de 1991, siendo el Banco Sabadell establecido en 1994, el Grupo Antolín en 1996 y el Grupo Mondragón en 1998, algunas de las empresas españolas decanas en India. Desde entonces, y con una considerable progresión en los últimos quince años, más de 200 empresas españolas están presentes en India, demostrando que la empresa española es un socio tecnológico clave para la puesta al día de la cadena de valor india y para el crecimiento competitivo y sostenible de la economía india.

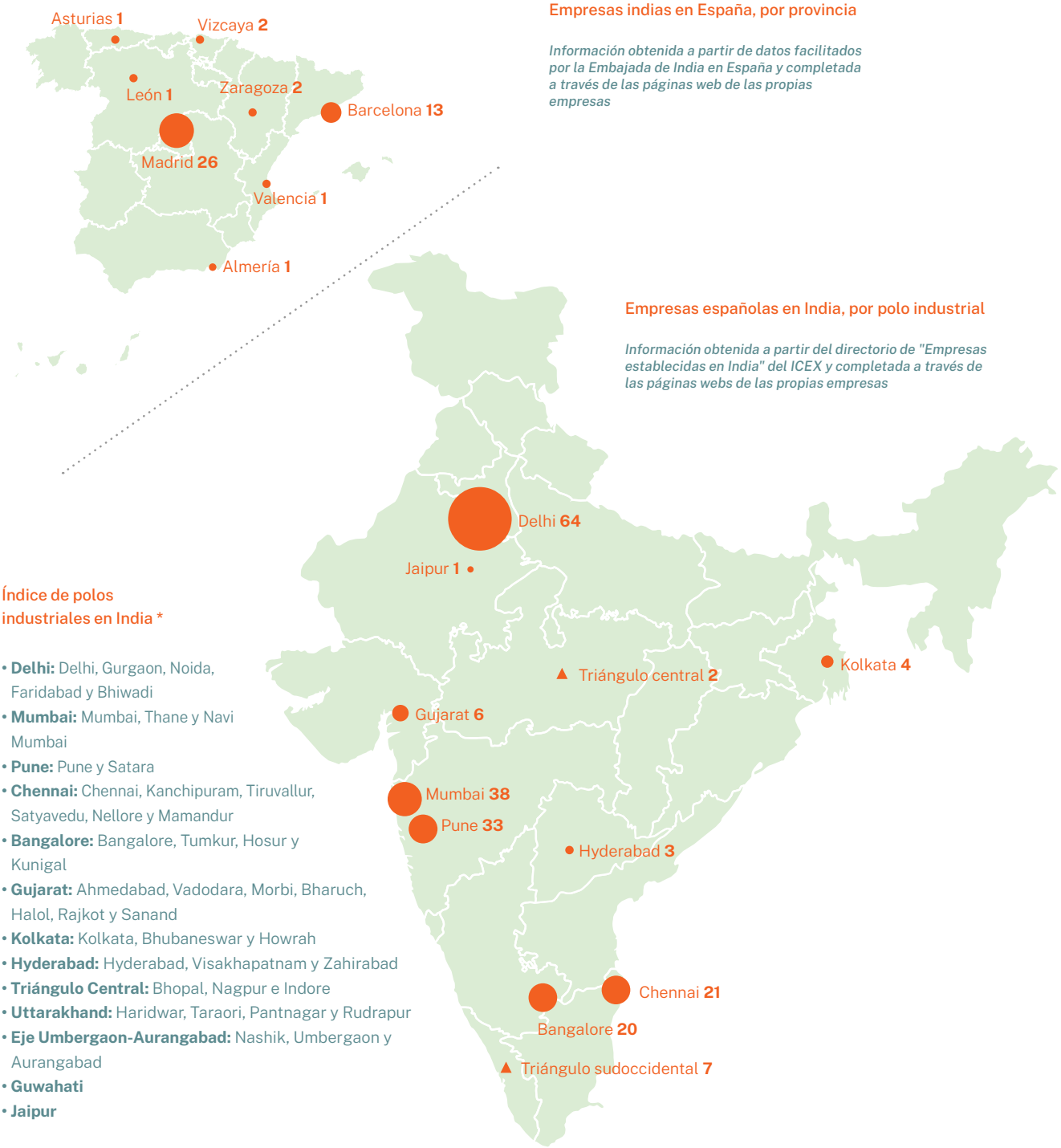
La implantación de empresas indias en España se inició con el cambio de siglo y todavía está muy por debajo de la capacidad de atracción de inversión extranjera directa que tiene España en el contexto global y las oportunidades que ofrece para aquellas empresas internacionales que buscan un mejor acceso al mercado europeo y el control estratégico de las operaciones en el mercado latinoamericano. Dentro de las cerca de 50 empresas indias implantadas en España, destacan tres sectores fundamentales: las tecnologías de la información, el farmacéutico y la automoción.

El principal reto de este ecosistema empresarial bilateral en construcción es la creación de instituciones y diálogos permanentes que se conviertan en plataformas de conocimiento, encuentro e interacción entre los tejidos empresariales. Mientras los principales socios comerciales europeos de India como Alemania, Italia, Bélgica o Francia cuentan con cámaras de comercio bilaterales desde hace cerca de cinco décadas, la creación de la Cámara de Comercio Indo-Española, reconocida en 2019 por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, ha sido un hito clave en este proceso de institucionalización pendiente.

Este tejido bilateral empresarial se complementa con dos plataformas de diálogo institucionalizadas: el Foro España-India y Foro de CEOs España-India. El Foro España-India, creado y promovido por la Fundación Consejo España-India, es una plataforma de encuentro sectorial que permite la generación de conocimiento mutuo e interacción entre ambos países en ámbitos estratégicos, como las infraestructuras de transporte o las energías renovables. El Foro de CEOs España-India, promovido por la Secretaría de Estado de Comercio, la Cámara de Comercio de España y la CEOE, ofrece un marco de encuentro empresarial para ser celebrado en los márgenes de visitas oficiales. Estos foros de CEOs tienen la capacidad tanto de poder elevar al más alto nivel las recomendaciones conjuntas alcanzadas como de crear grupos de trabajo específicos para estudiar distintos temas y realizar propuestas a las autoridades competentes.

Las empresas españolas e indias cuentan con grandes similitudes corporativas, complementariedades en la cadena de valor y sinergias estratégicas, que se convierten en una base prometedora para una mayor y fructífera colaboración. La industria de la automoción es un gran ejemplo de cómo estas sinergias y complementariedades pueden tener un componente bidireccional tanto en India como en España.

ILUSTRACIÓN 21 / **Localización de la empresa española en India y de la empresa india en España (incluye índice de polos industriales)**



Índice de polos industriales en India *

- **Delhi:** Delhi, Gurgaon, Noida, Faridabad y Bhiwadi
- **Mumbai:** Mumbai, Thane y Navi Mumbai
- **Pune:** Pune y Satara
- **Chennai:** Chennai, Kanchipuram, Tiruvallur, Satyavedu, Nellore y Mamandur
- **Bangalore:** Bangalore, Tumkur, Hosur y Kunigal
- **Gujarat:** Ahmedabad, Vadodara, Morbi, Bharuch, Halol, Rajkot y Sanand
- **Kolkata:** Kolkata, Bhubaneswar y Howrah
- **Hyderabad:** Hyderabad, Visakhapatnam y Zahirabad
- **Triángulo Central:** Bhopal, Nagpur e Indore
- **Uttarakhand:** Haridwar, Taraori, Pantnagar y Rudrapur
- **Eje Umbergaon-Aurangabad:** Nashik, Umbergaon y Aurangabad
- **Guwahati**
- **Jaipur**

** En negrita, polos industriales. A continuación ciudades que los componen.*

Fuente: Elaboración propia

Industria metalúrgica india.

ILUSTRACIÓN 22 / **Principales sectores de la empresa española en India y de la empresa india en España**

Sectores de las empresas españolas en India

1	Infraestructura, construcción e ingeniería civil	23
2	Industria auxiliar, componentes industriales e ingeniería industrial	23
3	Maquinaria y herramientas	22
4	Energía renovable, agua y sostenibilidad ambiental	21
5	TEIC	20
6	Automoción, componentes de automoción	14
7	Servicios financieros, asesoría jurídica y consultoría de estrategia y operaciones	11
8	Alimentación y bebidas	9
9	Productos químicos	8
10	Minería, metalurgia y siderurgia	6
11	Logística	6
12	Biotecnología y farmacéutica	6
13	Distribución comercio mayorista/minorista	5
14	Moda, textil y calzado	5
15	Otros	20

Fuente: Información obtenida a partir del directorio de "Empresas establecidas en India" del ICEX y completada a través de las páginas webs de las propias empresas.

Sectores de las empresas indias en España

1	TEIC	14
2	Farmacéutica y biotecnología	8
3	Automoción, componentes de automoción	6
4	Turismo y conectividad	5
5	Energía renovable, agua y sostenibilidad	4
6	Otros	10

Fuente: Información obtenida a partir de datos facilitados por la Embajada de India en España y completada a través de las páginas web de las propias empresas

3.2.

Posicionamiento, imagen y retos de la empresa española en India

Más de 230 empresas españolas tienen presencia en diferentes puntos de la geografía india concentrada principalmente en los principales polos económicos en torno al boomerang que forman las áreas metropolitanas de Delhi, Mumbai-Pune, Bangalore y Chennai (ver Ilustración 21). La presencia española en India es multisectorial teniendo especial relevancia el sector de las infraestructuras y la construcción, el sector del producto auxiliar e ingeniería industrial, el sector de maquinaria avanzada, las energías renovables y la sostenibilidad ambiental, las TEIC (Tecnologías de la Electrónica, Información y Comunicación) y el sector de la automoción y los componentes de automoción (ver Ilustración 22).

En India el tamaño de la empresa española varía desde los grandes grupos empresariales implantados en el país hasta pymes españolas que participan en distintos eslabones de la economía india. Las grandes empresas españolas son, en numerosos casos, empresas líderes en sus sectores como es el caso de **Indra** en sistemas de tráfico aéreo –en torno al 80% del cielo de India se vigila con sus radares–, **Roca** en los espacios de baño –con siete fábricas en India–, o el grupo **SIS-Prosegur** en la gestión de cajeros automáticos, con más de 10.000 trabajadores, más de 90 sucursales y más de 2.200 vehículos. La reciente apuesta por India de empresas como **Abertis**, con dos concesiones de autopistas en el sur de India desde 2017, **Grifols**, con oficina de representación en Gurgaon y una sucursal en Bombay desde 2014, o **Viscofan**, que ha demostrado recientemente su interés por dinamizar su apuesta por India, demuestra que la economía india sigue siendo una oportunidad por explorar para un gran número de empresas españolas y que, a pesar del retraso en la implantación, el robusto crecimiento de su economía ofrece también oportunidades a los recién llegados.

La presencia de grandes empresas españolas en economías como la india ofrece un efecto arrastre para pymes españolas que son proveedoras de estas empresas en otros mercados y necesitan implantarse en el mercado local para continuar siendo sus proveedores en India. Ejemplos de este efecto arrastre se pueden observar en el sector de las energías renovables, por la presencia en India de empresas como **Siemens Gamesa** o **Acciona**, o en el de componentes de automoción, por **Grupo Antolín, Gestamp** o **CIE Automotive**. La implantación de pymes españolas en India, como proveedores locales de estas grandes empresas españolas, permite que accedan con garantías al mercado local donde, una vez consolidada su implantación, tienen la oportunidad de crecer con la búsqueda de nuevos clientes.

Las empresas españolas están constituidas como entidades corporativas –filiales o *joint ventures* con empresas locales– o como entidades no corporativas –oficinas de proyectos, de representación o de compras–. Del total de empresas españolas implantadas en India, alrededor de un 10% está en acuerdos de *joint ventures* con socios locales indios (elaboración propia sobre datos de ICEX, 2020). Uno de los modelos de internacionalización más comunes por los que opta la empresa española en su internacionalización en India es la entrada mediante *joint venture* con socio local con opción a compra que, una vez cumplidas las expectativas, se termina convirtiendo en filial al 100% de la empresa española.

Las dos oficinas económicas y comerciales de Nueva Delhi y de Mumbai, integradas en la Embajada de España, son el instrumento especializado para la internacionalización de la economía española y para la prestación de servicios y asistencia a las empresas y

Narendra Modi durante la presentación de la campaña 'Make in India' en Mumbai.

emprendedores españoles en el mercado indio. Además, son también responsables de las relaciones institucionales económicas y comerciales y de generar información económica sobre la India. Asimismo, constituyen el canal de actuación para los programas y actividades de ICEX-España Exportación e Inversiones en la India, bajo las directrices de la Secretaría de Estado de Comercio.

Estas oficinas económicas y comerciales ayudan a las empresas españolas a abordar el mercado indio y a establecerse en el país, estando en condiciones de acompañar a la empresa española en todo el proceso, desde la facilitación de información sobre su mercado o sector hasta el acompañamiento en su proceso de implantación, incluyendo apoyo en la resolución de los problemas o trabas a los que puedan enfrentarse, la elaboración de agendas de trabajo o listados de proveedores, y cualquiera de los servicios personalizados que ofrece el ICEX. Igualmente, organizan bajo la dirección del ICEX encuentros empresariales y partenariados multilaterales con el objetivo de servir de marco para fomentar y potenciar las relaciones empresariales bilaterales, con los que parecería conveniente continuar a la vista del éxito de los mismos.

Para aprovechar la oportunidad que el crecimiento y proyección del mercado indio ofrece a las empresas españolas, y dado el contexto favorable a la internacionalización promovido por el programa *Make in India,* la implantación en India, con sus correspondientes retos y dificultades propias, es una de las mejores opciones. La internacionalización en India, que requiere tiempo para asumir una lenta curva de aprendizaje, exige una estrategia de implantación e inversión a largo plazo adaptada a las especificidades del mercado local. La réplica de estrategias estandarizadas de internacionalización ha sido una de las causas más frecuentes de fracaso en India. En una economía de la complejidad de India, la existencia de una cámara bilateral oficial con una visión pegada a la realidad del negocio, como la **Cámara de Comercio Indo-Española**, es esencial para crear un puente empresarial entre los dos países (ver Caso 7).

Aunque hay sintonía profesional y cultural entre españoles e indios, existen diferencias en la cultura empresarial que tiene especial relevancia en la organización corporativa. La importancia de la jerarquía y de la edad, las disfuncionalidades en el proceso de toma de decisiones o las diferencias entre en los términos y tiempos son los principales problemas que dificultan la comunicación entre empresas españolas e indias. Otro de los retos recurrentes a los que se enfrentan los directores de filiales y *joint ventures* indo-españolas es el traslado de la complejidad de sus operaciones a sus centrales en España, que les cuesta comprender las especificidades del entorno empresarial indio y sus consecuencias en plazos y formas de ejecución.

Los principales retos para el producto español en India son la adaptabilidad a un mercado que en ciertos sectores aún no está maduro –como ha ocurrido en el ámbito del aceite de oliva–, a un marco de precios al que la clase media india es aún muy sensible –como es el caso de sector del cuidado personal–, y a una la red comercial que todavía en su gran mayoría sigue siendo informal –las pequeñas tiendas *kirana* son el principal canal para productos de belleza–. Sin embargo,

EN DETALLE 7

La marca española en India

España, aunque tiene una imagen positiva y amistosa en India, carece de una marca sólida y reconocida de la que se puedan beneficiar sus empresas. Las empresas españolas presentes en India, aunque en numerosos casos han conseguido una exitosa implantación en el país, pocas veces se ha realizado asociando su producto a la marca país española. Sin embargo, las empresas españolas han demostrado que son capaces de cautivar al consumidor indio con un producto innovador, de calidad y con un alto componente de diseño.

En el sector de la moda, el grupo Inditex está presente en India con cerca de 1.300 empleados a través de sus marcas **Zara**, con 22 tiendas desde 2010 en joint venture con Tata Trent y que en los primeros años consiguió bienalmente doblar sus ventas en India, y **Massimo Dutti**, implantada en 2016 con tres tiendas. **Mango** ha anunciado que a finales de 2020 tendrá 29 puntos de venta en India, acelerando su expansión en el país con un crecimiento de 10 tiendas este mismo año. El grupo Cortefiel inició su incursión en India en 2017 mediante las marcas **Springfield** y **Women'secret**. La última empresa de moda española en desembarcar en India, este mismo año a pesar de la pandemia, ha sido la marca catalana **Desigual**.

En el mercado de la belleza y cuidado personal, en el que las marcas españolas han decidido en varias ocasiones identificarse como un producto europeo, empresas españolas llevan años apostando por India como **Iberchem**, del sector de producción de fragancias, con fábrica propia en Ahmedabad desde 2010 y un centro de innovación en Mumbai desde 2018, o **Skeyndor**, presente en India desde 2012, que ha lanzado la marca de cosméticos Jeannot Ceuticals para el mercado indio junto con la empresa india Ekta Cosmetic. Otras empresas españolas han optado por su internacionalización en el mercado local recientemente, como **Alma Corporation** con cuatro peluquerías Marco Aldany, una barbería Mister A en India y una escuela profesional ESIP en Mumbai.

Varias empresas españolas han demostrado una gran capacidad de adaptación al mercado local. **Roca**, presente en India desde 2007 en joint venture con Parryware India y posteriormente con filial propia tras la compra de la participación del socio local, se ha convertido en líder de su sector tanto de la gama de lujo con Roca, como de la gama estándar con Parryware. **Lladró**, para quien la India representa el 7% del volumen de negocio de la firma y con siete tiendas en el país, ha sabido adaptar su catálogo de productos al consumidor indio, incluyendo la colección Spirit of India basada en la iconografía hindú.

El comercio electrónico se está convirtiendo en la última frontera conquistada por la marca española en India. Desde el lanzamiento de la tienda online de Zara en 2017, la marca española ha ido apostando por mejorar su posicionamiento en el creciente comercio electrónico de India. Desde el inicio en junio de 2020 del proceso de desescalada del confinamiento en India, el volumen de pedidos de comercio electrónico aumentó un 17% respecto a datos previos a la pandemia, incrementándose hasta un 130% en sectores como el de belleza y salud (Unicommerce, EFE, 2020).

CASO 6

La Cámara de Comercio Indo-Española, el puente empresarial entre España e India

Desde la fundación de la cámara de comercio indo-alemana en 1956, otros países europeos como Italia, Bélgica, Francia, Países Bajos, Portugal, la República Checa, Polonia o Dinamarca han ido progresivamente incorporando sus cámaras bilaterales. En el caso español no ha ocurrido hasta **2016 cuando los representantes de seis grandes empresas españolas con sede en India –CaixaBank, Mahou, San José, Talgo, Indra y Prosegur**– se unieron para constituir la Cámara de Comercio Indo-Española (ISCC, por sus siglas en inglés). Gracias a este impulso y compromiso personal se consiguió cubrir uno de los principales nichos pendientes en las relaciones empresariales bilaterales España-India.

La ISCC es la **única cámara de España en India y la única reconocida como oficial** por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España en 2019 y por la Embajada de India en España para el sellado de los contratos de empleo requeridos para los visados de trabajo. La ISCC es miembro de la Federación de Cámaras Oficiales de Comercio de España en Europa, África, Asia y Oceanía (FEDECOM), tiene acuerdos de mutuo reconocimiento con la Conferencia de Industrias India (CII) y la Federación India de Cámaras de Comercio e Industria (FICCI), y participa en el European Business Group, apoyado por la delegación de la UE en India, para mejorar el posicionamiento de las empresas europeas en India. La ISCC tiene además firmado un acuerdo con la Federación Española de Alimentos y Bebidas (FIAB) para ofrecer a las empresas españolas del sector un servicio de consultoría a la importación en India.

Entre los principales objetivos que tiene la ISCC están su consolidación como una plataforma de colaboración de empresas, un repositorio de conocimiento de negocio y una herramienta para vertebrar las relaciones económico-empresariales en apoyo de la empresa española en India. Para la consecución de esta misión, la ISCC desarrolla las siguientes actividades, entre otras:

- **Actividades de networking:** encuentros donde sus miembros intercambian conocimientos y experiencias sobre la mejor manera de afrontar los desafíos de operar en India -en el caso de las empresas españolas- y en España -en el caso de las compañías indias-.

- **Actividades de información:** reuniones con expertos sectoriales para conocer nuevas regulaciones jurídicas y fiscales o los retos de la coyuntura económica.

- **Servicios a empresas:** servicios personalizados para empresas españolas en India o que quieren internacionalizarse en el país surasiático, incluyendo estudios de mercado y de identificación de proveedores y distribuidores.

- **Colaboración con otras entidades de carácter público o privado:** la ISSC colabora asiduamente con las Embajada de India en España y de España en India, con sus oficinas comerciales, con el European Business Group y con la Fundación Consejo España-India.

- **Eventos de hermanamiento:** eventos entre los miembros de la ISSC para generar vínculos entre ellos y sus familias sobre un poso cultural español (catas de vino español, eventos deportivos de la selección española o de equipos españoles).

Si existe un país donde una cámara de comercio bilateral tenga sentido, este es India. La complejidad de la internacionalización, la relevancia de la curva de aprendizaje empresarial y la importancia de una buena asesoría profesional hacen que su labor sea esencial. La ISCC constituye, por tanto, **un puente empresarial entre España e India, promoviendo una visión pegada a la realidad del negocio y facilitando la creación de sinergias entre sus miembros.** Los miembros de la ISCC participan en un ecosistema empresarial que ofrece sinergias tanto de conocimiento como de operaciones.

Aunque actualmente tenga poco más de 60 miembros, sensiblemente por debajo de los miembros de la cámara alemana, italiana o francesa, el **significativo crecimiento de sus socios en los últimos tres años, incluso durante la pandemia del COVID-19,** demuestra el interés de las empresas españolas por su labor. Entre sus miembros se encuentran empresas españolas implantadas en India como el **Grupo Mondragón**, con numerosos proyectos a lo largo del país a través de varias filiales en distintos sectores, o **Zirkel Infraca**, empresa líder en tecnología de la refrigeración, empresas indias que trabajan o están asociadas a empresas españolas como **Gilco Global**, único distribuidor autorizado de los ascensores Orona del grupo Mondragón en India, y empresas que ofrecen servicios de asesoría y consultoría a las empresas españolas implantadas en India como **Agrupa**, con amplia experiencia en proyectos de consultoría de recursos humanos, o **PSL Chambers**, despacho de abogados con sede en Delhi y Mumbai (ver Ilustración 23).

ILUSTRACIÓN 23 / **Distribución de los miembros de la Cámara de Comercio Indo-Española por polo industrial, ciudad y nacionalidad.**

Por ciudad	
Delhi	25
Mumbai	10
Gurgaon	8
Noida	6
Bangalore	3
Pune	3
Faridabad	2
Chennai	1
Guwahati	1
Hyderabad	1
Jaipur	1
Vadodara	1
Por polo industrial	
Delhi	41
Mumbai	10
Pune	3
Bangalore	3
Chennai	1
Guwahati	1
Hyderabad	1
Jaipur	1
Gujarat	1
Por nacionalidad	
Española	37
India	24
Otros	2

Fuente: Cámara de Comercio Indo-Española

la empresa española ha conseguido posicionar su producto en el mercado local con gran éxito, aunque todavía quede un largo recorrido para conseguir la identificación y reconocimiento de la marca país por el consumidor local (ver En Detalle 7).

3.3.

El posicionamiento y las sinergias de la empresa india en España

Hay cerca de 50 empresas indias en España fundamentalmente localizadas en Madrid y Barcelona (ver Ilustración 21). Multinacionales del sector de la siderurgia como **ArcelorMittal** –con 11 plantas industriales en España–, del sector del turismo como la **OYO** –que en menos de 12 meses de actividad en España consiguió un porfolio de 100 hoteles–, del sector de los agroquímicos como **UPL** –quien con la adquisición internacional de Arysta LifeScience ha fortalecido su posicionamiento en España– o del descanso como la multinacional india **Sheela Foam** –que ha adquirido la empresa Interplasp dedicada a la fabricación de espuma de poliuretano– han encontrado importantes oportunidades de negocios en España.

Entre los sectores en los que se han apreciado sinergias bilaterales bidireccionales se encuentran el de la automoción, que será analizado más adelante, y el de la sostenibilidad. Empresas de sistemas de riego como **NaanDanJain Ibérica**, con un centro de producción propio en El Ejido, o de energías renovables como **Enzen, Suzlon** o **Mahindra Susten,** son ejemplos de que las empresas indias también pueden participar en la transición ecológica de España.

Sin embargo, existen dos sectores en los que India es líder mundial y que concentran la mayoría de las empresas indias en España: las tecnologías de la información y la industria farmacéutica. El sector de las tecnologías de la información contribuye a un 8% del PIB indio, crece por encima del 8% anual y genera al año 210 mil nuevos puestos de trabajo (NASSCOM, 2020). Las multinacionales indias del sector están, en su mayoría, presentes en España. En el ámbito farmacéutico, India es el mayor proveedor mundial de genéricos y de casi

EN DETALLE 8

La implantación en España de empresas indias líderes de la industria farmacéutica y de la tecnología de la información

Cerca de 13 empresas indias del sector de tecnologías de la información tienen filial en España, incluidas las cinco principales multinacionales – **Wipro, Infosys, Tech Mahindra, Tata Consultancy Services y HCL Technologies**–. Otras grandes tecnológicas indias también han apostado por España como NIIT Technologies, actual Coforge, presente desde 2012 con la compra de la empresa española Proyecta Sitemas. La filial ibérica de **LCC**, del grupo Tech Mahindra, emplea a más de 300 trabajadores entre Madrid y Sevilla, demostrando que la presencia de estas empresas en España tiene un rédito significativo tanto a nivel de inversión como de generación de empleo.

Los grandes grupos farmacéuticos indios también están presentes en España como es el caso de Sun Pharmaceuticals, Dr. Reddy's Laboratories, Aurobindo Pharma o Zydus Cadilla. Estas multinacionales farmacéuticas indias han elegido diferentes vías para entrar en el mercado español. Unas han optado por la compra de divisiones de medicamentos genéricos de compañías farmacéuticas españolas como **Amarox Limited**, filial europea del grupo indio Hetero, que compró a Tabis Farma del grupo Ferrer su división de medicamentos genéricos, o **Ranbaxy**, filial de Sun Pharma, con la compra de la división de genéricos de GSK en España. Otras empresas farmacéuticas indias han adquirido las operaciones comerciales en España de multinacionales farmacéuticas, como es el caso de **Aurobindo** con las operaciones comerciales y parte de la infraestructura de apoyo de Apotex en España. Por último, compañías farmacéuticas indias han comprado pequeños y medianos laboratorios farmacéuticos españoles para acceder al mercado español y europeo como es el caso de **Zydus Cadila** con la compra de Laboratorios Combix.

Estos laboratorios farmacéuticos indios han implementado una internacionalización exitosa en el mercado español como demuestra **Accord Healthcare España** que, con más de 70 principios activos comercializados en más de 140 presentaciones, dispone de uno de los portfolios más competitivos del mercado español de genéricos hospitalarios, o **Uquifa**, fabricante de ingredientes farmacéuticos activos (APIs) e intermedios para la industria farmacéutica y de la salud animal a nivel mundial, con dos plantas de fabricación en España. El mercado español sigue siendo una oportunidad para muchos de los grandes grupos hospitalarios indios como **Dr. Reddy's**, que busca relanzar su presencia en España en el ámbito de los productos hospitalarios.

la mitad de las vacunas globales. La industria farmacéutica india crece anualmente por encima del 9%, al igual que sus ventas (India Brand Equity Foundation, 2020). Laboratorios y compañías farmacéuticas indias han encontrado en España un socio estratégico para su entrada al mercado europeo (ver En Detalle 8).

A pesar de que en numerosas ocasiones se ha hablado de la triangulación India-España-Latinoamérica para fomentar las inversiones indias en España, con el tiempo se ha demostrado que ni India ni Latinoamérica necesitan a España para hacer negocios. Sin embargo, España es un centro estratégico y

logístico muy competitivo para la centralización de la gestión y las operaciones de las empresas indias en la UE & LATAM. Algunas empresas indias comienzan a centralizar en España tanto su dirección estratégica como de operaciones para Europa y América Latina, dada la estructura de apoyo sinigual para Latinoamérica que existe en España, incluidas una red especializada de proveedores y asesores, la familiaridad con su tejido y cultura empresarial, o unas conexiones directas con la mayoría de las capitales de la región. De esta forma, cada vez es más común encontrar en empresas indias en España puestos como "Head Manager, Europe & LATAM" o "Head Operations, Europe & LATAM".

3.4.

Las empresas españolas e indias ante el impacto de la pandemia del COVID-19 y la coyuntura económica bilateral

La pandemia del COVID-19 y su estricto confinamiento en India ha provocado que las empresas españolas se hayan enfrentado en India a problemas logísticos, incluidos aumentos en los costes y plazos del transporte, a una caída de la demanda interna y a un retraso en los cobros. Estas circunstancias han tenido un impacto grave sobre la liquidez y los objetivos de las empresas, tal y como pronosticaban los miembros de la Cámara de Comercio Indo-España. En las primeras semanas del confinamiento, un 67% de las empresas ya anticiparon un alto impacto en su actividad y sólo un 2% consideraba que no tendría consecuencias en su facturación. La mayoría de las empresas demandaban medidas fiscales, laborales y financieras para mantener su actividad en India (ver Ilustración 24). Sin duda alguna, el impacto y la contracción de la economía india ha sido mayor de lo esperado por las propias empresas aunque la rápida recuperación de la producción industrial, incluso en época de confinamiento, invitan a pronosticar un crecimiento robusto de la economía india una vez superada la pandemia.

ILUSTRACIÓN 24 / **Encuesta sobre el impacto del covid-19 entre los miembros de la Cámara de Comercio indo-Española**

Impacto general del covid-19 en sus empresas	
Impacto alto	67%
Impacto medio	24%
Impacto del covid en la facturación	
Reducción de la facturación	54%
Reducción del objetivo anual	44%
Desconocimiento del impacto	40%
Sin impacto	2%
Otros	14%
Medidas tomadas por las empresas para sus stakeholders	
Campaña de concienciación frente al virus para los trabajadores	36%
Iniciativas de apoyo a la comunidad	18%
Reparto de kits médicos para los trabajadores	16%
Asesoramiento empresarial en varios sectores	24%
Apoyo logístico	6%
Tipo de apoyo esperado por parte del gobierno indio	
Alivio fiscal, reducción impuestos a la importación y extensión de los plazos administrativos	29
Nuevos modos de hacer negocio: teletrabajo, videoconferencias, Internet más rápido y económico y mantenimiento del empleo	27
Implementación de medidas para evitar la propagación del virus	20
Garantizar la continuidad de la actividad de las PYMES, mejorar la liquidez y flujo de dinero de bancos, instituciones financieras etc.	18
Mejorar la capacidad de detección del virus mediante la formación de los equipos que realizan tests	15
Apoyo en la reanudación del flujo internacional de bienes para minimizar la interrupción de la cadena de suministro	14

Fuente: Cámara de Comercio Indo-Española

Vista del interior de una centro comercial en Jaipur.

La actual coyuntura geopolítica también está teniendo importantes efectos para la empresa española en India dentro de las medidas tomadas en el desarrollo del programa *Make in India* para convertirse en una *Self-Reliant India*, fundamentalmente no dependiente de China. De forma concreta se han ido implementando una serie de medidas que restringen la participación de empresas extranjeras en proyectos indios y la importación de productos. Entre otras medidas anunciadas, sólo empresas locales podrán optar a las licitaciones públicas inferiores a 2,5 millones de euros, se restringe la exportación a India de televisores en color o se prohíbe la importación de ciertos productos del sector defensa.

Aunque estas medidas afectarán a la participación en proyectos indios de empresas consultoras españolas y a las exportadoras de productos finales, no tendrán un impacto en aquellas empresas implantadas en India que ya producen y venden directamente en el país o las empresas que colaboren con los adjudicatarios indios. Sigue existiendo una enorme oportunidad para participar en el crecimiento indio de empresas de maquinaria y herramienta, industrias auxiliares y con alto componente tecnológico. La implantación en India es esencial para que las empresas españolas puedan aprovechar las oportunidades que ofrece el crecimiento de la economía india.

Sin embargo, la pandemia actual también ha puesto de relevancia nuevos sectores en los que nacen importantes oportunidades y sinergias bilaterales. En el ámbito sanitario, la participación de la empresa española en las nuevas necesidades de producto y tecnología sanitaria provocadas por la pandemia en India ha sido promovido por el ICEX y las oficinas económicas y comerciales de España en India para la organización de dos misiones directas virtuales en los ámbitos de las “Necesidades sanitarias por el COVID-19” y en “Tecnología sanitaria”. Por otro lado, la nueva

Pequeña fábrica de producción de mascarillas en Pune.

demanda del consumidor indio en el ámbito de la higiene alimentaria provocada por el COVID-19, invita a que la empresa española participe tanto en tecnología de la industria alimentaria como en la de embalaje y envasado.

Para apoyar la recuperación, ambos países han preparado una serie de medidas que conllevan una inédita inversión en la economía. En India, los distintos paquetes de estímulo económico implementados ante el COVID-19 alcanzan el 10% de su PIB (*Ministry of Finance*, 2020). En el caso de España, el "Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia" para 2021-2023, con la distribución y ejecución de 72.000 millones de euros provenientes de la UE, se concentrará fundamentalmente en proyectos de digitalización y transición ecológica, el 33% y el 37% respectivamente, lo que generará oportunidades de innovación y colaboración en sectores como la economía digital, la sostenibilidad y el desarrollo urbano (Presidencia del Gobierno, 2020).

3.5.

Las similitudes corporativas entre las pymes y empresas familiares indias y españolas

La pequeña y mediana empresa india contribuye a cerca del 30% del PIB indio con un 45% del total de la producción industrial, un 40% de las exportaciones y una ocupación laboral de más 120 millones de trabajadores (*Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises*, 2019). En España el 99,9% de las empresas son pymes, generando el 66,4% del empleo total y contribuyendo al 51,1% de las exportaciones totales (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019). India es el tercer país del mundo por número de empresas familiares, contribuyendo a más del 70% del PIB nacional (*Credit Suisse*, 2018; *Confederation of Indian Industry*, 2019). En España el 88,8% del total de empresas son familiares, siendo el país europeo con mayor presencia de estas empresas, empleando a más de 6,58 millones trabajadores y contribuyendo al 57,1% del PIB del sector privado (Instituto de la Empresa Familiar, 2020). La columna vertebral de las economías española e india son, por tanto, sus pymes y sus empresas familiares.

Estas similitudes en el tamaño y control accionarial de las empresas españolas e indias ofrecen una oportunidad para alianzas, todavía no exploradas en su gran potencial. Las semejanzas corporativas facilitan la negociación y la integración organizacional de las *joint ventures* bilaterales, y crean sinergias estratégicas ya que los objetivos son complementarios: facilitan el crecimiento de la empresa india y la internacionalización de la empresa española. El *matchmaking* de la empresa española e india es perfecto. Pero para que esta unión entre el tejido empresarial indio y español sea posible, es necesario facilitar plataformas sectoriales que promuevan el conocimiento e intercambio empresarial, como el Foro España-India promovido por la Fundación Consejo España-India, o los distintos encuentros empresariales promovidos por ICEX y las Oficinas económicas y comerciales de la Embajada de España.

Las complicaciones de crear alianzas entre dos tejidos empresariales tan poco interconectados convierten en esencial la labor de aquellas empresas que ofrecen servicios de consultoría estratégica y operativa, apoyo financiero o asesoría jurídica, como es el caso de numerosos miembros de la Cámara de Comercio Indo-española como **Agrupa** en la consultoría de recursos humanos, **PSL Chambers** en la asesoría jurídica o **CaixaBank** en los servicios financieros. CaixaBank es un claro ejemplo de acompañamiento a las actividades de la empresa española en India, tanto de comercio exterior como de inversiones y proyectos de implantación, así como a empresas indias con negocios o intereses en España (Ver Caso 7). Otras entidades ofrecen estos servicios desde fuera de India como es el caso de **Cuatrecasas** para el asesoramiento a inversores españoles que deciden apostar por el mercado indio, así como para la inversión india en España, mediante el Grupo India integrado por distintos profesionales de la firma en las oficinas de España, Portugal, Londres y Nueva York.

Existen numerosos ejemplos de alianzas entre pymes españolas e indias. Entre otras, la empresa Tikidan, *joint venture* formada por la manchega **Danosa** y la india Tiki Dar con fábrica en Mumbai, ha destacado por sus soluciones en impermeabilización en grandes proyectos de infraestructura en India, entre los que sobresalen la terminal 2 del aeropuerto de Mumbai o el metro de Chennai. La empresa murciana de sistemas de riego y filtración **Azud** constituyó una *joint venture* en 2006 con la compañía india de ingeniería de irrigación Harvel para el diseño, fabricación e instalación de sistemas de irrigación para la agricultura, con una planta productiva en el estado de Haryana. O el grupo **Savera**, del sector de elevación, que estableció una *joint venture* en 2006 para su entrada en el mercado local.

Del mismo modo, empresas familiares españolas han encontrado sinergias con empresas locales para su entrada en el mercado indio. La valenciana **Miarco**, compañía familiar especializada en cintas técnicas y soluciones adhesivas, estableció una *joint venture* con la india PPM Industries, creando así la empresa Trustin Tape que, con la apertura de su centro productivo en Gujarat en 2018, se ha convertido en el primer y único fabricante de *masking* (cinta adhesiva) en India. Asimismo, la empresa familiar **Simon**, que entró en el mercado surasiático en asociación con Indo Asian Fusegear para poner en marcha su fábrica en Haridwar, también ha aportado sus soluciones tecnológicas en iluminación en varias infraestructuras indias, entre las que destacan el Metro de Delhi o el Aeropuerto Internacional de Varanasi. O la empresa familiar andaluza **Grupo Torrent**, de soluciones de cierre y tapones, con un centro de producción en Jaipur de 8.800 m2, que creó en 2012 Alisha Torrent Company (ATC) en colaboración con la empresa india RJ Corp.

Estas sinergias corporativas también se manifiestan en sentido inverso. Entre otros ejemplos, en 2016 **Fagor Industrial** renovó hasta

CASO 7

CaixaBank, banco de referencia para las empresas españolas en la India

CaixaBank está **presente en la India desde 2011,** cuando abrió su Oficina de Representación en la ciudad de Nueva Delhi. Como parte de la red de Banca Internacional de CaixaBank, la oficina de Representación de Nueva Delhi tiene como principal objetivo es impulsar los canales de comunicación entre CaixaBank y las autoridades e instituciones financieras locales, dando apoyo y acompañando a los clientes de la entidad en el país, en sus actividades tanto de comercio exterior como de inversiones y proyectos de implantación, así como también a empresas indias con negocios o intereses en España.

La relación de CaixaBank con la India se reforzó en 2016, cuando el banco firmó un **Acuerdo de Cooperación con el Banco Estatal de India State Bank of India (SBI)** que convirtió a SBI en un socio bancario estratégico para CaixaBank en la región. Este acuerdo abrió diferentes áreas para la cooperación con el objetivo de fomentar el comercio internacional y apoyar el desarrollo económico y la inclusión financiera del país. Con alianzas de este tipo, CaixaBank ayuda a crear oportunidades de negocios entre España e India, impulsando la creación de empleo en ambos países. También en 2016, CaixaBank fue uno de los fundadores de la Cámara de Comercio Indo-Española (ISCC, en sus siglas en inglés).

Desde la apertura de la oficina de representación en la India, CaixaBank se ha consolidado como un **banco de referencia para los bancos indios y para las empresas españolas en el país,** con cuotas de mercado en servicios y productos que crecen año tras año. Cabe destacar el crecimiento en el mercado de emisión y recepción de Cartas de crédito, y en el mercado de emisión de Avales Bancarios. CaixaBank ha reforzado también sus servicios de comercio exterior y banca comercial en la región.

En los nueve años en el país, CaixaBank ha participado en **varios proyectos destacados liderados por empresas españolas de todos los sectores**, como el de las infraestructuras, la energía o los servicios. En 2020, fue la puerta de entrada a la India para una empresa española especializada en la gestión medioambiental con un proyecto que resultó ser uno de sus mayores proyectos en términos de facturación. Asimismo, CaixaBank ha ofrecido financiación a varias empresas indias.

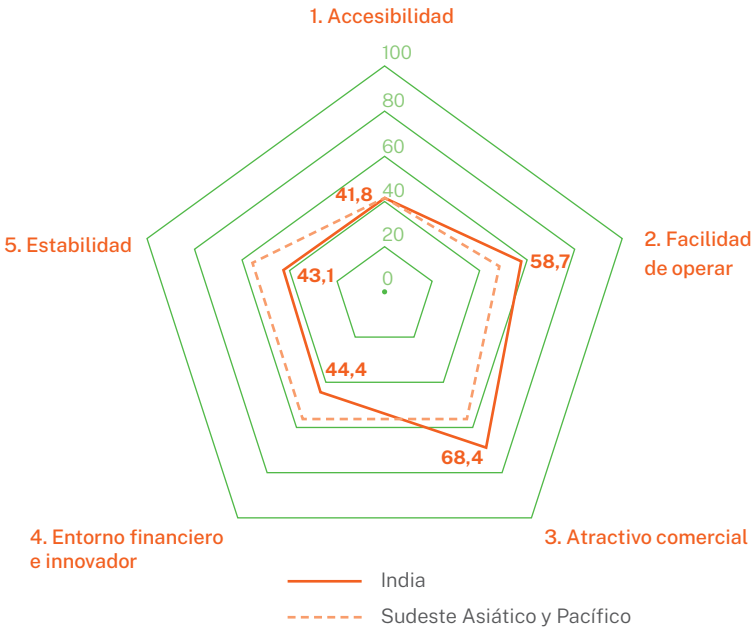
En cuanto a **financiación sostenible,** en 2018, CaixaBank financió la instalación de 30 turbinas eólicas en un parque eólico en la región india de Tamil Nadu que convierte la energía natural del viento en electricidad, que se suministra en esta área en el sur del país. Este proyecto también contribuye a revitalizar la economía local y la creación de empleo, priorizando la contratación de personas en situación de vulnerabilidad. Además, este proyecto ayudó a CaixaBank a compensar las emisiones de CO2 generadas como resultado de su actividad, convirtiéndose en 2018 en el primer banco español del selectivo Ibex-35 en compensar completamente su huella de carbono.

CaixaBank y las empresas españolas que han impulsado recientemente su proceso de internacionalización en el continente asiático se han beneficiado del incremento del atractivo de la India para el tejido empresarial en los últimos años. En el Índice CaixaBank para la Internacionalización Empresarial (2019), que clasifica los países extranjeros según su potencial de internacionalización para las empresas españolas, India se sitúa como una de las **mejores economías de la región del Sudeste asiático y Pacífico** (ver Ilustración 25).

ILUSTRACIÓN 25 / **Índice CaixaBank para la internacionalización empresarial (2019)**

Pilares (2019)

(Mín. 0 - Máx. 100)



ICIE - Comparativa regional (2019)

China	69
Corea del Sur	68
Japón	65
Australia	58
Hong Kong	57
Singapur	56
India	55
Tailandia	46
Malasia	46
Indonesia	43
Vietnam	40
Bangladés	32
Sri Lanka	23

Descomposición del ICIE según los distintos pilares y comparativa regional.

Subpilares (2019)

Top	Gustos parecidos a los de España Relaciones de inversión con España Capacidad de innovación	Mejoran	Capacidad de innovación Relaciones de inversión con España Estabilidad macroeconómica
Bottom	Facilidad de desarrollo de negocio Distancia, comunicaciones y acuerdos con España Estabilidad macroeconómica	Empeoran	Poder adquisitivo Infraestructuras Estabilidad institucional

2021 su alianza con Jindal Stainless, el mayor fabricante de acero inoxidable de India. La *joint venture*, que se constituyó en 2008, dio origen a la compañía Iberjindal, que se convirtió en el primer centro de servicio de la compañía india en Europa. La empresa vasca de equipos eléctricos **ZIV** –que tiene una planta productiva en Bangalore– entró en India en el año 2010 en asociación con la india Crompton Greaves (CG), filial de la multinacional Avantha, que en 2012 adquirió la totalidad del capital de la empresa vizcaína.

3.6.

La complementariedad del tejido industrial bilateral en la cadena de valor

La empresa española ha demostrado su complementariedad con el tejido industrial indio con gran éxito en los últimos años. Por un lado, la maquinaria y el producto auxiliar español han sido esenciales para la optimización de la cadena de valor industrial india. Por otro lado, la tecnología e innovación española han sido un aliado estratégico para su modernización. El compromiso de la empresa española con la economía y la cadena de valor india se ve reflejado en el gran número de centros de producción que tienen empresas españolas a lo largo de toda la geografía india para suministrar al mercado local. La empresa española no sólo participa en la cadena de valor india, sino que también invierte en ella. 55 empresas españolas tienen 92 centros de producción propios distribuidos por todo el territorio indio (ver Ilustración 26). Ante los nuevos retos en los suministros de la cadena de valor en las empresas productoras indias provocados por los actuales diferendos geopolíticos, esta alianza está más vigente que nunca.

La presencia en India de empresas españolas del sector de la maquinaria es un gran ejemplo de esa complementariedad. Numerosas empresas españolas dotan a la cadena de valor industrial india de la maquinaria óptima para sus líneas de producción. Muchas de ellas fabrican en India como **Jaso**, con centro de producción en Calcuta, **Verdés**, cuyo único centro productivo fuera de España se encuentra en Hosur (Tamil Nadu), **Hedisa**, con una única planta de producción fuera de Europa también en esa misma localidad india, o **Bellota Agrisolutions**, con una fábrica en Nashik especializada en el innovador disco de acero al boro. Otras empresas españolas del sector también tienen presencia en India como

ILUSTRACIÓN 26 / **Localización de los 92 centros de producción en India de 55 empresas españolas**

Polos industriales	
Pune	19
Chennai	17
Bangalore	12
Delhi	11
Gujarat	7
Uttarakhand	6
Mumbai	4
Eje Umbergaon-Aurangabad	4
Hyderabad	4
Triángulo Sudoccidental	3
Triángulo Central	3
Kolkata	1
Jaipur	1

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales y páginas web de las empresas

	Empresa española	Centros de producción	Total
1	Afher Eurobelt	Bangalore (1)	1
2	Ampo	Coimbatore (1)	1
3	Bellota Agrisolutions	Nashik (1)	1
4	Biotools Biotechnological & Medical Laboratories	Bhopal (1)	1
5	Blendhub	Chennai (2)	2
6	Bossar Packaging	Mumbai (1)	1
7	Chemo, Insud Pharma	Hyderabad (1)	1
8	CIE Automotive	Pune (7), Bangalore (4), Pantnagar (2), Rajkot (1), Nashik (1), Rudrapur (1), Zaheerabad (1), Coimbatore (1), Haridwar (1), Aurangabad (1)	20
9	Cikautxo	Pune (1)	1
10	CIPSA Circuits	Tumkur (1)	1
11	Danosa	Mumbai (1)	1
12	Digiproces	Bangalore (1)	1
13	Ebro Foods	Taraori (1)	1
14	Ekin	Gurgaon (1)	1

Vista de un parque tecnológico en Pune, uno de los principales polos industriales en India.

15	Ferro Performance	Pune (1)	1
16	Ficosa	Pune (1)	1
17	Frenos Iruña	Kanchipuram (1)	1
18	Gestamp	Pune (2) y Kanchipuram (1)	3
19	Glual Hidráulica	Kanchipuram (1)	1
20	Gorlam Team	Coimbatore (1)	1
21	Grupo Antolín	Pune (1), Chennai (1), Gurgaon (1), Bangalore (1), Sanand (1)	5
22	Grupo Torrent	Jaipur (1)	1
23	Hedisa	Hosur (1)	1
24	Hine Renovables	Thiruvallur (1)	1
25	HRS Heat	Pune (1)	1
26	Iberchem	Ahmedabad (1)	1
27	Industrias Barga	Chennai (1)	1
28	ITP	Hyderabad (1)	1
29	Industrias Químicas Kupsa	Pune (1)	1
30	Infraca	Pune (1)	1
31	Ingeteam	Chennai (1)	1
32	Insud Pharma	Hyderabad (1)	1
33	Lasenor Emul	Nagpur (1)	1
34	Laulagun Bearings	Chennai (1)	1
35	Mahou	Bhiwadi (1)	1
36	Maier	Gurgaon (1)	1
37	Mespack	Mumbai (1)	1
38	Miarco	Gujarat (1)	1
39	Miju	Pune (1)	1
40	Mondragon Assembly	Delhi (1)	1
41	Rafael González	Bangalore (1)	1
42	Roca	Delhi (3), Chennai (3) e Indore (1)	7
43	RPK	Pune (1)	1
44	Savera	Mumbai (1)	1
45	Siemens Gamesa	Nellore (2), Halol (1) y Mamandur (1)	4
46	Simon Holding	Haridwar (1)	1
47	Sistema Azud	Delhi (1)	1
48	Talleres Felipe Verdés	Hosur (1)	1
49	Talleres Jaso	Kolkata (1)	1
50	Torrecid	Gujarat (1)	1
51	Tubacex	Umbergaon (1)	1
52	Walter Pack	Gurgaon (1) y Pune (1)	2
53	Windar Renovables	Halol (1) y Chennai (1)	2
54	Zahonero Virgili	Noida (1)	1
55	ZIV	Bangalore (1)	1

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales y páginas web de las empresas

Fagor Automation, Gamor, Juaristi o **Nicolás Correa.**

Otro sector en el que esta sinergia en la cadena valor está también presente es el del acero y la fundición. La empresa vasca **Sarralle** instaló en 2019 un LRF (*Ladle Refining Furnace*) en la planta de acero Rourkela, Odisha, de la Steel Authority of India y participó en el desarrollo de cinco LRF para las dos plantas de acero de Rungta Mines de Jharkhand y Odisha. **Fagor Arrasate** ha instalado una avanzada línea *servoblanking* para la fábrica de Mahindra Auto Steel en Pune y una línea de corte para Tata Steel en su fábrica de Kalinganagar. El Grupo Mahindra encargó en 2020 a la empresa vasca **Loramendi** el desarrollo de una nueva planta que se dedicará a la producción de carcasas de caja de cambios y carcasas de diferencial junto con piezas de fundición de cárter. Como último ejemplo, en 2016 se inauguró la fábrica en Halol (Gujarat) de Lava Cast, la *joint venture* formada por la vallisoletana **Lingotes Especiales** en asociación con la india Setco Automotive.

También es reseñable la contribución de las empresas españolas de productos químicos a la cadena de valor india, que han encontrado un nicho de mercado óptimo en el país surasiático. Entre ellas, podemos destacar la riojana **Kupsa** y la catalana **Ferro Performance**, que cuentan con fábrica en Pune y en Chennai, respectivamente. La última, además, posee un centro técnico en investigación y desarrollo tanto en Chennai como

EN DETALLE 9

Las sinergias en la industria del automóvil

La vinculación con España de las empresas indias del sector de la automoción no sólo viene por los grandes fabricantes de automóviles indios como **Mahindra** o **Tata Motors**, que venden sus modelos en el mercado español incluidas las marcas Jaguar y Land Rover de Tata Motors, sino también por importantes grupos indios del sector de los componentes de automoción. Entre estas entidades se encuentran el **grupo Sanjeev**, empresa familiar que compró el fabricante de componentes Brimo como su central de compras en Europa. La empresa SMP Automotive Technology, perteneciente a la multinacional india **Motherson**, que tiene cinco fábricas en España (tres de ellas en Cataluña), además de otras dos en joint-venture con la española CEFA. La matriz Motherson, por su parte, cuenta con dos plantas más en Zaragoza y Barcelona, lo que hace un total de nueve plantas en España. También es reseñable el caso de participación en la industria española de la empresa india **Brahm Corporation**, que ha completado en su fábrica de Manzanares, Ciudad Real, los proyectos "Nuevos desarrollos de piezas para automoción" y "Nuevo desarrollos de piezas para vehículo industrial", en 2018 y 2019 respectivamente, gracias a la ayuda de ICEX cofinanciada por FEDER.

Es el mismo caso de las grandes empresas españolas como el **Grupo Antolín** presente en India desde 1996 y que cuenta con cinco plantas productivas propias en Bangalore, Chennai, Pune, Sanand y Vijayawada. La compañía burgalesa también ha formado joint venture en 2004 con la empresa india Krishna Group para su fábrica de Gurgaon. La vasca Gestamp, que tiene tres plantas productivas en India, en 2017 inauguró su primera planta de estampación en caliente en el país surasiático con tecnología propia que permite aumentar la seguridad, a la vez que aligera el peso del vehículo.

Un claro ejemplo de las sinergias mediante joint ventures es **Mahindra CIE Automotive**, de

en Pune. En el ámbito de la industria petroquímica, la compañía vasca **Ampo** ha anunciado en 2020 que, desde su fábrica de Coimbatore –una réplica exacta de su planta en Idiazabal– suministrará válvulas de bola criogénicas para la terminal GNL (Gas Natural Licuado) que la compañía india Adani está construyendo en el Puerto Dhamra (Orissa) y válvulas de ángulo de servicio severo a la empresa pública NALCO (National Aluminium Company Limited).

Un sector en el que se ha demostrado que esta complementariedad es bidireccional es el de la automoción, donde las grandes empresas españolas de componentes, como Grupo Antolín, Gestamp o CIE, tienen distintas fábricas en los principales polos industriales indios ya sea con filiales o *joint ventures* con socios locales, al igual que ocurre con importantes empresas indias, como Motherson o Brahm Corporation, en España (ver En Detalle 9). India es la cuarta potencia mundial en la industria del automóvil con una contribución del 7,1% al PIB, y un crecimiento anual de su producción y de sus exportaciones cercano del 15% (*National Investment Promotion and Facilitation Agency*, 2020). En España el sector de automoción representa el 10% del PIB y el 19% del total de las exportaciones, siendo el segundo mayor fabricante de automóviles de Europa, el primero en vehículos comerciales, con más de 1.000 empresas fabricantes de componentes y equipos que integran la cadena de suministro a la industria (ICEX, 2019) (ver ilustración 27).

la que son socios la española CIE Automotive y la india Mahindra & Mahindra, que cuenta actualmente con veinte centros productivos en India, repartiéndose más de la mitad de ellos entre Pune (siete) y Bangalore (cuatro). Otro caso de alianza estratégica hispano-india en el sector de la automoción es la joint venture **Tata Ficosa Automotive** formada desde 1998 por la catalana Ficosa, que cuenta con un centro tecnológico en Hyderabad, y el gigante indio de la industria del automóvil Tata, que conjuntamente diseñan y fabrican productos de alto valor tecnológico para la industria automotriz y la movilidad en su planta de Pune. Asimismo, en 2011 la vasca de componentes de automoción Maier estableció una joint venture con su socio indio UM Group, constituyéndose así **Alpha Maier**, que posee fábrica y centro tecnológico propios en Gurgaon.

Estas sinergias entre España e India en la industria del automóvil ha propiciado la participación en la cadena de valor india de otras empresas españolas como la vasca **Cikautxo**, del Grupo Mondragón, o la aragonesa **Miju**, que desarrollan productos de caucho y plástico para la industria de la automoción en sus sendas plantas de Pune, la vasca **Ekin**, que fabrica maquinaria de brochado y laminado de alta tecnología para la industria de la automoción en su centro propio de Gurgaon, o la alavesa **RPK**, que se dedica a la producción de muelles desde su planta de Shirwal (en las proximidades de Pune). Las oportunidades del sector indio de la automoción también han promovido alianzas entre empresas españolas como el Grupo Antolín y **Walter Pack**, empresa vasca de componentes de automoción con planta productiva en Gurgaon y Pune, quienes formaron una alianza a finales de 2018 con el objetivo de desarrollar productos integrados de alto componente tecnológico en el sector. Por último, en lo que respecta a la prestación de servicios a la industria del automóvil en India, **Applus+ Idiada**, que se dedica al ensayo y homologación de vehículos en sus tres oficinas situadas en Delhi, Chennai y Pune.

Planta de producción automovilística en el estado de Maharashtra.

ILUSTRACIÓN 27 / **Industria del automóvil en India y España**

Contribución al PIB		
	España	India
Industria de automoción en 2019, porcentaje del PIB	10%	7,1%
Producción de automóviles		
	España	India
Producción en 2019, en unidades	2.822.632	4.516.017
Exportación de automóviles		
	España	India
Exportaciones en 2019, en unidades	2.310.070	777.244
Exportaciones en 2019, porcentaje del total de exportaciones	19%	4,3%

Fuentes: Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones; International Organization of Motor Vehicle Manufacturers; National Investment Promotion & Facilitation Agency (Invest India); Society of Indian Automobile Manufacturers.

Empresas españolas que participan, entre otras, en la cadena de valor del sector de automoción en India		
	Empresa	Centro de producción
1	CIE Automotive	20 en total: Pune (6), Bangalore (4), Pantnagar (2), Rajkot (1), Nashik (1), Rudrapur (1), Zaheerabad (1), Coimbatore (1), Haridwar (1), Aurangabad (1)
2	Cikautxo	Pune (1)
3	Fagor Arrasate	
4	Ficosa	Pune (1)
5	Frenos Iruña	Kanchipuram (1)
6	Gestamp	3 en total: Pune (2) y Kanchipuram (1)
7	Grupo Antolín	6 en total: Pune (1), Chennai (1), Gurgaon (1), Bangalore (1), Sanand (1) y Vijayawada (1)
8	Idiada Automotive Technology	
9	Lingotes Especiales	Ahmedabad (1)
10	Loramendi	
11	Maier	Gurgaon (1)
12	Miju	Pune (1)
13	RPK	Pune (1)
14	Walter Pack	Gurgaon (1) y Pune (1)

Empresas indias que participan, entre otras, en la cadena de valor del sector de automoción en España		
	Empresa	Centro de producción
1	Brahm Corporation	Ciudad Real (1)
2	Grupo Tata (Tata, Jaguar y Land Rover)	
3	Mahindra & Mahindra	
4	Samvardhana Motherson Peguform	7 en total. Barcelona (3), Zaragoza (2), Palencia (1), Teruel (1)
5	Sanjeev	Barcelona (1)

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales y páginas web de las empresas

3.7.

La nueva frontera del emprendimiento en la era digital

India es un centro global para la intelectualidad científica y la iniciativa emprendedora, que cuenta tanto con empresas señeras a nivel mundial en el ámbito de las tecnologías de la comunicación como con los principales profesionales del sector como Sundar Pichai en Google o Shantanu Narayen en Adobe. El ecosistema indio es, por tanto, idóneo para el nacimiento de *startups* por la solidez de su sector tecnológico, la excelente formación científica de sus profesionales, las necesidades del mercado y la atracción de inversión extranjera. Actualmente India es el tercer ecosistema de *startups* más grande del mundo, con más de 50.000 *startups* y con una capacidad de doblarlos en 2024 (*Department for Promotion of Industry and Internal Trade*, 2019). Los principales clusters se encuentran principalmente en Bangalore y Gurgaon, así como en Mumbai y Hyderabad. Hay numerosas iniciativas privadas para aceleradores de *startups* como Flipkart Leap, controlado por Wallmart, o el Oracle Cloud Startup Accelerator, de la multinacional Oracle. India se encuentra en cuarta posición en número de unicornios con 21, término acuñado por la estadounidense Aileen Lee para las *startups* que superan los 1.000 millones de euros de inversión (StartUpsReal, 2019), siendo PayTm, Oyo Rooms, BIJU's y Ola Cabs las *startups* más valoradas (Hurun Research Institute, 2020). En 2019, India se posicionó como el país asiático con mayor tasa emprendedora (Global Entrepreneurship Monitor, 2020) (ver Ilustración 28).

1.373 *startups* se fundaron en España en 2019 entre Barcelona y Madrid, siendo la capital catalana con 796 la quinta ciudad europea en materia de iniciativas empresariales ligadas a la tecnología. En 2019, las *startups* españolas lograron sumar 1.340 millones de dólares en inversión, situándose en el sexto lugar en la lista de los diez primeros países europeos en materia de desarrollo y negocio tecnológico, por detrás de Reino Unido, Alemania, Francia, Suecia y Suiza (Atomico, 2019). En 2019 se alcanzaron 205 operaciones con *startups*, suponiendo la inversión extranjera más del 60% del capital invertido en las *startups* españolas. Dos *startups* españolas –Cabify y Glovo– alcanzaron en 2020 los mil millones de dólares de inversión, convirtiéndose así en unicornios. La inversión en *startups* crece en España y atrae cada vez más fondos extranjeros.

El contexto actual está acelerando el crecimiento de la economía digital a nivel global. Por un lado, la pandemia del COVID-19 ha acelerado el comercio electrónico, siendo India uno de los países con mayor proyección. El comercio electrónico indio en 2025 supondrá un 8% del comercio minorista total (Technopak, Livemint, 2020). Este enorme potencial ha propiciado que las mayores compañías minoristas del mundo –Walmart y Amazon– hayan trasladado su competición global a India, donde además tendrán una dura competencia con la firma local, Reliance Jio, en alianza con Facebook y Google. Por otro lado, en este contexto de diferendos geopolíticos entre China e India, la economía digital china sigue creciendo a pasos agigantados, a medida que avanza en la consolidación de la Ruta de la Seda Digital. Dado su innovador ecosistema de *startups*, China se ha convertido en el segundo mayor polo de creación de unicornios del mundo (227), sólo superada por Estados Unidos (233). La Ruta de la Seda Digital, así como sus implicaciones para el ciberespacio, tienen un impacto económico y político para India muy significativo.

La apuesta por la autosuficiencia comercial y el crecimiento económico en la economía digital ofrece a España e India una oportunidad de alianzas y sinergias como varias iniciativas demuestran. Respecto a las iniciativas públicas bilaterales, en la tercera convocatoria del

ILUSTRACIÓN 28 / **Ecosistema de startups en India y España**

	España	India
Número de start-ups en 2018	4.115	Más de 50.000
Número de unicornios en 2020	2	21

Fuente: Mobile World Capital; Department for Promotion of Industry and Internal Trade; Hurun Research Institute

Inversión en startups indias y españolas entre 2016 y 2019, en miles de millones de dólares

Start-ups indias	
2016	2,1
2017	3,1
2018	6,5
2019	7,9

Fuente: Indian Private Equity & Venture Capital Association - Ernst & Young

Start-ups españolas	
2016	0,7
2017	1
2018	1,4
2019	1,3

Fuente: El Referente

programa Rising Startup Spain de ICEX de 2018, cuyo objetivo es atraer talento extranjero y *startups* internacionales a España, por segundo año consecutivo las solicitudes procedentes de la India fueron las más numerosas, representando el 25% del total, duplicando las recibidas en 2017. Se trata de proyectos en aplicaciones para teléfonos inteligentes, el comercio electrónico, la tecnología financiera o servicios de software promovidos por emprendedores procedentes de Delhi, Bangalore, Mumbai o Hyderabad. Entre las iniciativas privadas bilaterales, Airbus y la start up india Traxof Technologies colaboran en la automatización del proceso de adquisición de talento para las organizaciones de gestión de información de Airbus en India y Europa.

Ideas y propuestas para la dinamización de las relaciones empresariales y el emprendimiento

Las empresas españolas e indias han comenzado a conocerse con un retraso significativo respecto a otros tejidos empresariales europeos. Sin embargo, las similitudes corporativas –con una gran presencia de pymes y empresas familiares–, las complementariedades en la cadena de valor –en la que el producto y la tecnología española han demostrado ser un aliado para la modernización de la industria india– y las sinergias estratégicas –la empresa india busca su crecimiento mientras la española consolidar su internacionalización– han demostrado que la colaboración de ambos tejidos empresariales es un escenario beneficioso para ambos.

La actual coyuntura geopolítica, que está generando oportunidades para participar en la red de suministro y cadena de valor india, la pandemia del COVID-19, que está poniendo en valor la tecnología española en ámbitos como el sanitario y la industria alimentaria, y los futuros planes de recuperación, que inciden en apuestas sostenibles y de economía digital, invitan a explorar nuevas oportunidades sectoriales de colaboración. Para aprovechar estas oportunidades es necesario seguir tejiendo una red de instituciones, plataformas, acciones y programas que pongan en contacto a las empresas de ambos países. Esta estrategia requiere una apuesta por la difusión del conocimiento mutuo en el ámbito digital y los intercambios virtuales.

Entre las medidas recopiladas en este proceso de reflexión conjunta que podrían aprovechar estas sinergias, complementariedades y oportunidades para apoyar la creación de un tejido bilateral empresarial robustos se encuentran:

1. Sería necesario continuar con **la labor de apoyo a la empresa española por parte de**

las Oficinas Económicas y Comerciales, especialmente todas aquellas iniciativas que fomentan y dinamizan las relaciones empresariales bilaterales como los encuentros empresariales u otros foros dirigidos a facilitar la relación y los intercambios entre empresas de ambos países, incluyendo el Foro de CEOs que ofrece a las empresas una voz directa en el diálogo oficial entre los dos países. Del mismo modo sería conveniente aumentar la frecuencia de reunión de la Comisión Mixta Económica y Comercial, que suponen una plataforma consolidada de negociación y de diálogo continuo entre ambos países con vistas a eliminar las trabas principales que enfrentan las empresas en su relación bilateral.

2. La creación de la Cámara de Comercio Indo-Española, primera y única cámara bilateral reconocida como oficial, ha sido un hito en nuestras relaciones empresariales bilaterales y un instrumento indispensable dada la complejidad del entorno económico indio. Sin embargo, el retraso en la constitución de esta cámara bilateral respecto a las de otros países europeos, cuyas cámaras bilaterales tienen una posición mucho más consolidada, obliga a **apoyar un sólido crecimiento de la Cámara de Comercio Indo-Española** para fortalecer su estructura como puente empresarial entre ambos países y favorecer el acompañamiento a la internacionalización de la empresa española. Sería conveniente promover su expansión en India creando delegaciones en los principales polos industriales –incluyendo Mumbai, Bangalore y Chennai–, así como su conocimiento en España –mediante su presencia en actos bilaterales en España en coordinación con la Fundación Consejo España-India–, y su cooperación mediante acuerdos de colaboración con las principales asociaciones sectoriales españolas, como ya han realizado con la FIAB. La creación de la Cámara de Comercio Indo-Española ha sido posible gracias a la iniciativa, impulso y compromiso de una serie de profesionales que la han promovido de forma desinteresada. Sería oportuno **reconocer la labor del equipo fundador de la Cámara de Comercio Indo-Española.**

3. La poca conexión de los tejidos empresariales y el desconocimiento mutuo empresarial impiden que se formen mayor número de alianzas, acuerdos y colaboraciones entre ambos países. Es imprescindible impulsar **plataformas híbridas bilaterales de *matchmaking* sectorial como el Foro España-India**, promovido por la Fundación Consejo España-India, que favorezcan el conocimiento, intercambio y colaboración entre los tejidos sectoriales empresariales mediante formatos híbridos que combinen encuentros previos virtuales de contacto organizativo con visitas presenciales corporativas y técnicas.

4. Las pymes y empresas familiares de ambos países, pilares de sus respectivas economías, tienen un enorme potencial de colaboración aún por explorar. Sería conveniente **institucionalizar los intercambios entre las asociaciones de pymes y empresas familiares** de ambos países, como el Instituto de Empresa Familiar o la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa, incluyendo su participación en encuentros o plataformas bilaterales, como el CII SME Global Business Summit o el CII Family Business Network, ambos organizados por la Confederación de Industrias Indias (CII).

5. Sectores como las energías renovables o los componentes de automoción han demostrado el efecto arrastre que tiene la implantación en India de grandes empresas españolas respecto a sus pymes españolas proveedoras. Numerosas pymes se han

instalado en India para seguir participando en la cadena de suministro de estas grandes empresas en el mercado local y, gracias a esta internacionalización, han podido encontrar nuevas oportunidades de crecimiento en el mercado indio. Es conveniente crear los marcos de **promoción a la internacionalización en India de aquellas grandes empresas que favorecen el efecto arrastre a las pymes españolas proveedoras**, incluyendo la participación de las grandes empresas no presentes en India en las delegaciones empresariales de alto nivel.

6. La nueva coyuntura económica provocada por el contexto geopolítico, los planes de crecimiento en el ámbito digital y la sostenibilidad, y las necesidades sanitarias y de higiene derivadas de la pandemia, ofrecen nuevas oportunidades para la participación de la empresa en la economía india. Hay numerosos sectores estratégicos en los que existe una enorme capacidad de colaboración y en los que estas oportunidades no han sido aún satisfechas. Sería conveniente hacer una **estrategia integral sectorial en ámbitos como la economía digital, el desarrollo urbano, la sostenibilidad, los recursos hídricos, la industria alimentaria o la maquinaria avanzada** –incluida la de envase y embalaje y la máquina-herramienta– que fomente la participación de las empresas españolas en las principales ferias, la creación de plataformas bilaterales sectoriales de matchmaking y la generación de actividades específicas para promover la tecnología e innovación española.

7. Hay que seguir apostando por **ampliar las fronteras de colaboración con proyectos e iniciativas conjuntas en aquellos sectores en los que las sinergias están obteniendo resultados muy positivos para ambos países**, como es el caso de los componentes de automoción. Como ejemplo, se podría promover la colaboración en proyectos de tecnología e innovación bilateral que permita la transición hacia los vehículos eléctricos y sostenibles.

8. La falta de conocimiento bilateral a nivel de marca país hace conveniente crear **campañas de promoción digital con un alto impacto en redes sociales y plataformas de comercio electrónico que consoliden la marca española en India**, resaltando los rasgos asociados a la innovación y la tecnología (siguiendo el modelo de *Germany Land of Ideas* o *UK Innovation is Great*), asociando la empresa española a emprendedores y empresarios de éxito mediante contenido audiovisual con entrevistas o presentaciones, difundiendo los grandes proyectos en los que la empresa española ha participado en India, promoviendo un mejor acceso y posicionamiento del producto español en las plataformas de comercio electrónico, y promocionando la creatividad, diseño y calidad del producto español, especialmente en áreas de interés estratégico como el producto gourmet, la moda, la decoración o la perfumería y cosmética.

9. La interacción en el ámbito de la economía digital es todavía una asignatura pendiente. Es necesario **conectar los ecosistemas de startups**, siguiendo el modelo de *French Tech in India*, creando puentes de conocimientos mediante eventos y actividades bilaterales, desarrollando programas conjuntos que generen sinergias entre las startups de ambos países y facilitando el conocimiento mutuo digital en ámbitos como las aplicaciones de móviles o el comercio electrónico.

10. Sectores como la tecnología de la información y la industria farmacéutica han demostrado que la empresa india puede participar en la

economía española y utilizar su implantación en España para entrar en el mercado europeo y centralizar la dirección estratégica y de operaciones para América Latina. India y América Latina no necesitan a España para hacer negocios, sin embargo, España ofrece una posición estratégica a la empresa india de acceso directo al mercado europeo, una estructura de apoyo sinigual para sus operaciones en Latinoamérica, un bajo coste de funcionamiento muy competitivo a nivel europeo y una altísima calidad de vida, así como de servicios sanitarios y educativos, para los trabajadores expatriados. Sería oportuno **incidir en la ventaja comparativa de España como centro estratégico y de operaciones para UE & LATAM**, aún desconocida en India, durante las actividades de promoción a la inversión india en España, incluyendo la participación de profesionales que ya ejercen estas funciones en las actividades de promoción a la inversión india en España.

* Las propuestas e ideas recogidas en este documento de trabajo no reflejan necesariamente la postura de la Fundación Consejo España-India, ni la de sus patronos, ni la de la Cámara de Comercio Indo-Española, ni la de ninguna de las entidades ni personas que han contribuido en este ejercicio.

Fuentes

Se ha recabado la visión y consideraciones anónimas de 200 personas e instituciones interesadas en nuestras relaciones bilaterales a través de encuestas y formularios online, así como de 80 actores bilaterales a través de entrevistas virtuales personalizadas.

Accord Healthcare. Información obtenida en: https://www.accord-healthcare.com/es/sobre-accord

Agrupa Global Talent. Información facilitada por la propia entidad. Adicionalmente información obtenida en: https://agrupaglobal.com/quienes-somos/

Alma Corporation. Información obtenida en: https://almacorp.es/informacion-corporativa/sobre-nosotros/

Applus+ Idiada. Información obtenida en: https://www.applusidiada.com/global/es/

Arcelor Mittal. Información obtenida en: https://spain.arcelormittal.com/

Banco Sabadell. Información obtenida en: https://negociointernacional.bancsabadell.com/pais/india/

Bellota Agrisolutions. Información obtenida en: https://www.bellotaagrisolutions.in/en

Brahm Corporation. Información obtenida en: http://brahmspain.com/

CaixaBank. Información facilitada por la propia entidad.

Cámara de Comercio Indo-Española. Información facilitada por la propia entidad.

Cikautxo. Información obtenida en: https://www.cikautxo.com/

Coforge. Información obtenida en: https://www.coforgetech.com/worldwide-locations

Confederation of Indian Industry. “Family Business”. Disponible en: https://www.cii.in/sectors.aspx?enc=prvePUj2bdMtgTmvPwvisYH+5EnGjyGXO9hLECvTuNt8Yt8MGwm3xV7pjS9tGblw

Correa. Información obtenida en: https://www.nicolascorrea.com/es

Department for Promotion of Industry and Internal Trade, Ministry of Commerce and Industry, Government of India. “Indian Startup Ecosystem”. Disponible en: https://www.startupindia.gov.in/content/sih/en/international/go-to-market-guide/indian-startup-ecosystem.html

Ekin. Información obtenida en: http://www.ekin.es/

Enzen. Información obtenida en: https://www.enzen.com/global/

Fagor Automation. Información obtenida en: https://www.fagorautomation.com/

Ferro Performance. Información obtenida en: https://www.ferro.com/

Ficosa. Información obtenida en: https://www.ficosa.com/es/

Gamor. Información obtenida en: https://www.gamor.es/

Gilco Global. Información facilitada por la propia entidad. Adicionalmente

información obtenida en: https://www.gilcoglobal.in/

Grifols. Información obtenida en: https://www.grifols.com/es/india

Grupo Hedisa. Información obtenida en: https://grupohedisa.com/

Grupo Mondragón. Información facilitada por la propia entidad.

Grupo Torrent. Información obtenida en: https://www.torrentclosures.com/

Harvel. Información obtenida en: https://harvel.in/

HCL Technologies. Información obtenida en: https://www.hcltech.com/

Hurun Research Institute. "Hurun India Unicorn Index 2020". Disponible en: https://www.hurun.net/EN/Article/Details?num=918BE8371452

ICEX. Información obtenida en: https://www.icex.es/

India Brand Equity Foundation (IBEF). "SMES' role in India's manufacturing sector". Disponible en: https://www.ibef.org/download/SMEs-Role-in-Indian-Manufacturing.pdf

Indra Air Communication, Indra. "Mayor presencia en India gracias a la confianza del cliente". Disponible en: https://www.indracompany.com/es/presencia-india-gracias-confianza-cliente-0

Infosys. Información obtenida en: https://www.infosys.com/

International Organization of Motor Vehicle Manufacturers. "2019 Production Statistics". Disponible en: http://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/

Isadak, Abertis. "About Isadak". Información obtenida en: http://isadak.com/en/about

Jaso. Información obtenida en: https://jasoindustrial.com/es-es/

Juaristi. Información obtenida en: https://juaristi.com/es/

Lladró. Información obtenida en: https://www.lladro.com/en_in/diwali/spirit-of-india

Mahindra Susten. Información obtenida en: https://www.mahindrasusten.com/

Maier. Información obtenida en: https://www.maier.es/es/

Miju. Información obtenida en: https://miju.es/w/es/empresa/miju-components-pvt-ltd-india/

National Investment Promotion & Facilitation Agency (Invest India). "Automobile". Información obtenida en: https://www.investindia.gov.in/sector/automobile

Parryware. "About us–Factories". Información obtenida en: http://www.parryware.in/our-company/about-us/factories y http://www.parryware.in/our-company/about-us/history

PSL Chambers. Información facilitada por la propia entidad. Adicionalmente información obtenida en: https://www.pslchambers.com/

RPK. Información obtenida en: https://www.rpk.es/rpk-india/

Savera. Información obtenida en: http://www.saveragroup.com/caste/home.htm

Sis-Prosegur. Información obtenida en: https://sisprosegur.com/about-us/

Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM). "Statistics". Disponible en: http://www.siam.in/statistics.aspx?mpgid=8&pgidtrail=13

Suzlon. Información obtenida en: https://www.suzlon.com/

Talleres Verdés. Información obtenida en: https://verdes.com/index.html

Tata Autocomp Systems. "Tata Ficosa Automotive Systems". Disponible en: https://tataautocomp.com/tataficosa/

Tata Consultancy Services. Información obtenida en: https://www.tcs.com/

Tech Mahindra. Información obtenida en: https://www.techmahindra.com/en-in/?f=3970119020 y https://nsworkflowuat.techmahindra.com/LCC_WEBSITE/

Tikidan. Información obtenida en: https://www.tikidan.in/

Trustin Tape. Información obtenida en: https://www.trustintape.com/

UM Group. "International Collaborative Efforts". Disponible en: https://www.umgroup.in/collaborative.html

Uquifa. Información obtenida en: http://www.uquifa.com/es/

Walter Pack. Información obtenida en: https://www.walterpack.com/

Wipro. Información obtenida en: https://www.wipro.com/

Zikel Infraca. Información facilitada por la propia entidad. Adicionalmente información obtenida en: https://www.zirkelinfraca.com/

Bibliografía

Acciona. "Informe Integrado 2019". 2020.

Airbus. "Airbus signs contract with Indian startup for talent acquisition". Enero 2020.

Ampo.

"900 válvulas de ángulo para la refinería de Alumina Nalco en India". Febrero 2020.

"Válvulas de bolas criogénicas para la terminal Dharma LNG en India". Mayo 2020.

"Ampo inaugura su nueva planta en India". Junio 2017.

Arysta LifeScience. "UPL cierra la adquisición de Arysta LifeScience y lanza su nuevo objetivo Open Agriculture 'OpenAg' (agricultura abierta)". Febrero 2019.

Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones. "Informe Anual 2019". Julio 2020.

Atomico. "State of European Tech Report". Noviembre 2019.

CaixaBank. "Índice CaixaBank para la internacionalización empresarial 2019". 2019.

CIE Automotive. "Annual Report 2019". 2019.

Credit Suisse, Research Institute. "The CS Family 1000 in 2018". Septiembre 2018.

Cuatrecasas. "Cuatrecasas, nuevo asesor legal de la Fundación Consejo España-India". Julio 2018.

Danosa. "Nueva fábrica de Danosa en India". Noviembre 2012.

Dhingra, Anil y López Nadal, Gonçal. "Indo-Spanish Cultural Encounter (1956-2016)". CSPILAS, JNU. 2017.

Herrera, Andrés y otros. "Perspectiva económica y empresarial de las relaciones India-España".

EFE. "El comercio electrónico despega en India, un mercado asolado por la

pandemia". Octubre 2020.

El Economista.

"Comunicado: Tech Mahindra anuncia la adquisición de Lightbridge Communications Corporation". Noviembre 2014.

"ZIV se convierte en una división específica de Crompton Greaves". Abril 2013.

"Farmacéutica india Zydus Cadila compra Laboratorios Combix". Mayo 2008.

El País. "Ranbaxy compra la división de genéricos de GSK en España". Julio 2006.

El Referente. "El año 2019 supera los 1.000 millones de euros invertidos en startups en España". Enero 2020.

Empresa Exterior. "En India, BRIMO concluye su integración a Sanjeev Auto Parts Manufacturers". Febrero 2012.

Europa Press

"Aurobindo firma un acuerdo definitivo para adquirir los negocios de Apotex en Europa". Julio 2018.

"Grupo Cortefiel aterriza en India con dos nuevas tiendas de Springfield Women'secret". Julio 2017.

"El fabricante de material eléctrico Simon instalará una fábrica en la India". Junio 2006.

Expansión.

"Roca se refuerza en la India con la compra de una fábrica de plásticos". Mayo 2017.

"El grupo indio Sanjeev compra el fabricante de componentes Brimo". Enero 2012.

Fagor Arrasate.

"Mahindra felicita a Fagor Arrasate en la inauguración de su nueva planta". Septiembre 2015.

"Tata Steel elige a Fagor Arrasate como proveedor de servicios de modernización". Diciembre 2011.

Fagor Industrial. "Fagor Industrial renueva por cinco años el acuerdo empresarial con Jindal Stainless Limited, compañía india líder en la fabricación de acero inoxidable". Noviembre 2016.

Financial Times. "India to halt arms imports worth billions in local procurement push". Agosto 2020.

Fundación Consejo España-India.

"Mango abrirá diez tiendas más en India antes de fin de año". Septiembre 2020.

"Llega a India la moda de Desigual". Marzo, 2020.

"Marco Aldany abre un nuevo establecimiento en Delhi". Enero 2020.

"Airbus incorpora los servicios de la startup india Traxof". Enero 2020.

"Skeyndor lanza una nueva marca de cosméticos para el mercado indio". Septiembre 2019.

"Una multinacional india anuncia la compra de la empresa murciana Interplasp". Agosto 2019.

"La india Amarox adquiere la división de genéricos de Ferrer". Enero 2019.

"Iberchem anuncia la apertura de nuevas instalaciones en India". Diciembre 2018.

"Presencia española en la feria india de la industria del procesado de alimentos". Septiembre 2018.

"Éxito en India del programa Rising Startup Spain de ICEX". Spetiembre 2018.

"ICEX lanza una nueva edición de Rising Start-up Spain". Julio 2018.

"Lingotes Especiales inaugura su fábrica en India". Marzo 2016.

Ghosh, Nilanjan. "The dynamics of self-reliant India". ORF Commentaries. Julio 2020.

Global Entrepreneurship Monitor. "GEM 2019/2020 Global Report". 2020

Grifols. "Informe Anual Integrado 2019". 2020.

Grupo Antolín.

"Grupo Antolin se alía con Walter Pack para reforzar su oferta de productos". Diciembre 2018.

"Grupo Antolin expande su red industrial en la India con un nuevo centro". Mayo 2016.

"Annual Report 2019". 2010.

Hosteltur. "OYO Hotels alcanza los 100 hoteles en España y recibe a 300.000 huéspedes en 2019". Diciembre 2019.

Iberchem. "Iberchem Group unveils new creative centre in Mumbai". Diciembre 2018.

ICEX.

"Empresas españolas establecidas en India". Mayo 2020.

"Invest in Spain – Industria de Automoción en España". Octubre 2019.

India Brand Equity Foundation (IBEF).

"Automobile Industry in India". Septiembre 2020.

"Indian Pharmaceutical Industry". Agosto 2020

"Self-Reliant India Movement: An Opportunity". Mayo 2020.

India Education Diary, Odisha Diary Foundation. "Indo Spanish Chamber of Commerce Survey Reveals the impact of Covid 19 on companies operating in India". Junio 2020.

Indian Private Equity & Venture Capital Association. "India Trend Book 2020". 2020.

Inditex.

"Memoria Anual 2019". 2020.

"Acuerdo entre Inditex y el Grupo Tata para abrir tiendas en India a partir de 2010". Febrero 2009.

Instituto de la Empresa Familiar. "El peso de la empresa familiar en la economía". Febrero 2020.

Invest in Spain. "SMP emplea a más de 1.100 personas en sus cinco fábricas españolas, y tiene otras dos en joint venture con Celulosa Fabril (Cefa)". Abril 2018.

Kupsa. "Inauguración en Kupsa India". Diciembre 2016.

Levante. "Lladró abre su primera tienda en Sidney y refuerza su presencia en ciudades de India". Marzo 2020.

Livemint.

"India restricts Chinese companies from participating in public procurement bids." Julio 2020.

"E-commerce to touch 8% of India's retail trade by 2025: Report". Septiembre 2020.

"Zara to launch India online store on 4 October". Septiembre 2017.

Loramendi. "Mahindra Group relies on Loramendi for their new project in India". Febrero 2020.

Miarco. "MIARCO celebra 50 años en el mundo de las soluciones adhesivas". Abril 2019.

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. "Marco estratégico en política de PYME 2030". Abril 2019.

Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises. "MSME Annual Report 2018-19". Septiembre 2020.

Mobile World Capital. "Startup Ecosystem Review 2019". 2020.

NaanDanJain. "Dossier de Prensa". Noviembre 2016.

NASSCOM.

"Techade: Technology Sector in India 2020". Febrero 2020.

"Annual Report 2018-2019". Marzo 2019.

OYO Rooms. "OYO Hotels consolidates its footprint in Spain; adds 100+ hotels to its chain, serves ~300K customers". Diciembre 2019.

Presidencia del Gobierno, Gobierno de España. "Plan de recuperación, transformación y resiliencia". Octubre 2020.

Press Information Bureau, Ministry of Finance, Government of India. "Finance Minister announce measures for relief and credit support related to businesses, especially MSMEs to support Indian Economy's fight against COVID-19". Mayo 2020.

Raghunandan, D. "How India can become self-reliant"

Redacción Médica. "Dr.Reddy's se 'relanza' en España mirando al mercado hospitalario". Octubre 2018.

Sarralle.

"Rungta Mines awards Sarralle with 5 LRFs, FES and MHS in India". Octubre 2019.

"LRF Performance Guarantee Test Completed at Rourkela Steel Plant". Abril 2019.

Siemens Gamesa. "Annual Report 2019". Mayo 2020.

SIS Prosegur. "Annual Report 2019-2020". 2020.

Skeyndor. "Skeyndor llega a la India". Enero 2012.

Startup Genome. "The Global Startup Ecosystem Report GSER 2020". 2020.

StartupsReal. "The evolution of investment in Spain 2019/2020". 2020.

The Economic Times.

"Inditex, the owner of Zara fashion brand, records slowest sales growth in India during FY19-20". Julio 2020.

"Finance Ministry confirms restrictions on global tenders for amounts up to Rs 200 crore". Junio 2020.

"India in the top five markets for Spanish luxury brand Lladró". Septiembre 2018.

"Indo Asian Fusegear ties up with Spain's Simon". Agosto 2006.

The Hindu.

"Roca Group to cement position, step up revenue share from India". Agosto 2019.

"NIIT Tech acquires Spanish co Proyecta". Agosto 2011.

The Indian Express. "Explained: Will the import restrictions on televisions push up prices?". Agosto 2020.

Zhang, Longmei y Chen, Sally. "China's digital economy: opportunities and risks". Fondo Monetario Internacional.

Ziv Automation. "ZIV will participate with other Basque Companies in Renewable Energy India 2018". Septiembre 2018.