OD OTROS DOCUMENTOS

2018

ICEX España Exportación e Inversiones

Guía de Inversiones en India 2018

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

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

OD OTROS DOCUMENTOS

2 de noviembre de 2018
Nueva Delhi

Este estudio ha sido realizado por
Andrea Hernando

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Nueva Delhi.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-048-0

Índice

Notas antes de leer la guía 6

1. Invertir en India. Procedimientos de entrada y salida 9
1.1. Situación económica en India 9
1.2. Inversión extranjera directa en India 14
1.3. Procedimientos de entrada 19
1.4. Entrar como empresa extranjera: apertura de una entidad no incorporada 29
1.5. Entrar como empresa india: apertura de una entidad incorporada 37
1.6. Otras formas de entrada 45
1.7. Adquisición de empresa india 47
1.8. Regulación empresarial 48
1.9. Procedimientos de salida 56
1.10. Salir como empresa extranjera: cierre de una entidad no incorporada 56
1.11. Salir como empresa india: cierre de una entidad incorporada 57

2. Factores a tener en cuenta a la hora de invertir 60
2.1. Factor trabajo 60
2.2. Precios de transferencia 72
2.3. Sistema judicial y resolución de conflictos 76
2.4. Política de control de cambios 77
2.5. Aranceles 84

3. Sistema fiscal 90
3.1. Estructura general 90
3.2. Impuestos 93
3.3. Cambios impositivos en el presupuesto 2018-19 113
3.4. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera 114

4. Incentivos a la inversión 117
4.1. Promoción del empleo y la creación de empresas 117
4.1. Zonas económicas especiales: *Special Economic Zones (SEZ)* 118
4.2. Unidades orientadas a la exportación: *export oriented units* 121
4.3. Parques de technología de software y hardware: *Software Technology Parks y Electronic Hardware Technology Parks* 122
4.4. Bienes de capital para promocionar la exportación: *Export Promotion Capital Goods (EPGC)* 122
4.5. Sectores clave: presupuesto 2018-19 124

5. Costes de establecimiento 126
5.1. Adquisición de suelo industrial y comercial 126
5.2. Construcción, compra y alquiler de oficinas y locales comerciales 128

5.3. Costes de suministros 128
5.4. Comunicaciones 130
5.5. Propiedad intelectual 131

6. Aspectos culturales 139
6.1. Negociación 140
6.2. Presencia española en india 141
6.3. Relaciones con las personas indias 142

Índice de tablas

Tabla 1: Visión general de la economía india 11
Tabla 2: Evolución de las principales variables económicas en India, 2014-2018 13
Tabla 3: Distribución de la IED por sectores (abril 2000-marzo 2018) 15
Tabla 4: Principales países inversores en India (abril 2000-marzo 2018) 16
Tabla 5: Límites IED por sectores en India 23
Tabla 6: Resumen de trámites para establcer una joint venture o filial 44
Tabla 7: Remuneración mensual por trabajador para algunos sectores 62
Tabla 8: Porcentaje de tasa de alfabetización por sexo, 1981-2011 64
Tabla 9: Sanciones sobre los precios de transferencia 74
Tabla 10Impuesto de sociedades indio: de acuerdo al último Budget 2018 96
Tabla 11: Tasas impositivas impuesto de la renta 98
Tabla 12: Ratios de depreciación según la Ley del impuesto sobre la renta 99
Tabla 13: Principales deducciones 104
Tabla 14: Tasa impositiva para 2017-18 y 2018-19 para individuos menores de 60 años 105
Tabla 15: Tasas impositivas del impuesto mínimo alternativo para el año 2017-18 106
Tabla 16: Retenciones aplicadas a pagos al exterior sin convenio de doble imposición 115
Tabla 17: Retenciones aplicadas a los pagos al exterior con convenio de doble imposición 115
Tabla 18: Incentivos fiscales en EHTP/STP/EOU y SEZs 123
Tabla 19: Coste del suministro de agua en Delhi en 2018, para consumo doméstico 129
Tabla 20: Coste del suministro de agua en Delhi en 2018, para uso comercial o industrial 129

Notas antes de leer la guía

Tipo de cambio de referencia (media 2018 hasta mayo 2018): 1 EUR/ 79,58[1]. Diferente manera de contar: a la hora de hacer negocios en India es importante saber que las cifras se suelen referir en lakhs (100.000 Rs, escrito, 1,00,000 Rupias) o crores (10.000.000 Rupias, escrito, 1,00,00,000 Rupias). A la hora de escribir una cifra, las comas nos indicarán el número de lakhs y crores (Ej. 5,00,00,000: cincuenta millones, cinco crores, quinientos lakhs).

Glosario de instituciones, leyes, regulaciones y normas más comunes en la guía:

Inglés (original)	Español
Branch office	Sucursal
Companies Act	Ley de empresas
Department Of Industrial Policy & Promotion (DIPP)	Departamento de Política y Promoción industrial
Finance Act	Ley de finanzas
Foreign Exchange Management Act (FEMA)	Ley de administración de divisas
Income Tax Act	Ley de impuestos sobre la renta
Liason office	Oficina de representación
Permanent account number (PAN)	Número de cuenta permanente
Project office	Oficina de proyectos

1 https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/eurofxref-graph-inr.en.html

Registrar of Companies (ROC)	Registro de empresas
Reserve Bank of India (RBI)	Banco central indio
Secretariat of Industrial Assistance (SIA)	Secretaría de Asistencia Industrial
Securities and Exchange Board of India (SEBI)	Junta de Bolsa y Valores de la India
Tax Deduction and Collection Account Number (TAN)	Número de cuenta de colecta y deducción de impuestos
Wholly-owned company	Filial 100%

Inglés (original)	**Español**
Capital Gains Tax	Impuesto sobre ganancias
Central Sales Tax (CST)	Impuesto sobre ventas interestatales
Corporate Income Tax	Impuesto de sociedades
Customs and Excise Duty	Impuesto sobre productos manufacturados
Environmental Taxes	Impuestos medioambientales
Goods and Service Tax (GST)	Impuesto sobre bienes y servicios
Personal Income Tax	Impuesto de la renta de las personas físicas
Real State Tax	Impuesto sobre bienes inmuebles

Service Tax	Impuesto sobre servicios
Stamp Duty	Impuesto de timbre
Transfer Tax	Impuesto sobre transferencias
Value Added Tax (VAT)	Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

1. Invertir en India. Procedimientos de entrada y salida

1.1. Situación económica en India

La República Federal Democrática de India es el séptimo país en extensión y el segundo país más poblado del mundo. Cuenta con más de 1.300 millones de habitantes y las previsiones apuntan a que a mediados de siglo superará a China en población. Estas cifras muestran un mercado de dimensiones difícilmente comparables. Entre 2005 y 2016, el país ha crecido, de media, a un 7,7%. La previsión del Fondo Monetario Internacional (FMI) en abril de 2018 es que la economía alcance **el 7,3% en 2018-19** y confía en que pueda crecer a un ritmo del 7,5% en 2019-20. De esta forma, India se sitúa como **la economía estructurada con mayor crecimiento en el mundo.** La perspectiva macroeconómica a corto plazo es favorable a pesar de que las expectativas altas de inflación, el déficit fiscal y la deuda pública siguen siendo desafíos macroeconómicos clave.

En cuanto a la **política fiscal**, las autoridades indias han adoptado una política fiscal expansiva con el objetivo de financiar las reformas estructurales y de inversiones en infraestructura. El Gobierno indio espera una mejora en la generación de ingresos debido a la recaudación del impuesto GST y a un acelerado programa de desinversión. Además, a medida que se privatizan empresas públicas, se reducirá el gasto y se fomentarán las inversiones privadas.

La **reducción del déficit fiscal** no alcanzará la cifra prefijada por el presupuesto para 2017-18 del 3,2% del PIB sino que será del 3,5% y del 3,3% para 2018-19, según el FMI. Aunque el supuesto aumento de la economía formal como resultado del proceso de desmonetización va a ampliar la base de ingresos fiscales (los ingresos tributarios netos en el segundo trimestre de 2017 aumentaron en un 19,5% respecto al mismo período de 2016), el logro de los objetivos de déficit del Gobierno es imposible. Según el FMI, la elevada deuda pública y el hecho de no haber logrado alcanzar el objetivo de déficit presupuestario exigen mantener la consolidación fiscal a medio plazo para reforzar la credibilidad de la política fiscal.

Respecto a la **política monetaria**, el principal logro ha sido la **contención de la inflación dentro de un régimen flexible, que es del 4% con una banda simétrica del 2%.**

La economía india ha sido testigo de una transición gradual de un período de inflación alta y variable a precios más estables en los últimos cuatro años. Según el Ministerio de Finanzas de India, la inflación media de abril hasta diciembre del año fiscal 2017-18 ha estado en torno al 3,3%, debajo del objetivo del 4%. Uno de los motivos principales para el control de la inflación ha sido controlar la inflación de los alimentos gracias a una buena producción agrícola y al correcto monitoreo de los precios. Sin embargo, el mes de diciembre de 2017 cerró con una inflación del 5,21% debido al aumento en los precios de las verduras y frutas. En mayo de 2018 se ha registrado el séptimo mes consecutivo con una inflación mayor al objetivo del 4% del RBI, el cual prevé que la inflación para el segundo semestre del presente año fiscal sea del 4,7%.

El petróleo es el mayor artículo de importación de la India y un aumento en los precios del petróleo empuja la inflación hacia arriba y amplía el déficit comercial, presionando a la rupia. La rupia se ha depreciado un 5,3% desde enero, lo que ha elevado los precios de los artículos importados, como los productos electrónicos, la maquinaria y especialmente el petróleo.

El nuevo **Presupuesto 2018-2019**, presentado el pasado 1 de febrero de 2018 se centra, especialmente, en la agricultura y el desarrollo rural, aunque también ha dado gran importancia a la educación y a la salud. Algunas de las principales reformas, que pueden afectar a la IED son las siguientes:

- El objetivo de déficit se ha situado para este periodo en un 3,3% del PIB.
- El impuesto de sociedades se reduce a 25% para compañías con beneficios de hasta 2.500 millones de rupias (31,2 millones de EUR) durante el periodo de 2015-16. Este nuevo cambio afectará al 99% de las empresas del país y permitirá un incremento de beneficios en las pequeñas y medianas empresas.[2]
- Las compañías productoras agrícolas con una facturación superior a 100 crore (12,48 millones de EUR) obtendrán una deducción del 100% durante un periodo de cinco años, tomando como punto de partida el año fiscal 2018-19.
- El impuesto que grava las ganancias de capital a largo plazo (LTCG-Long Term Capital Gains) obtenidas a partir del 31 de enero de 2018 y que superen 1 lakh (1.248 EUR) ascenderá al 10%. Hasta el momento las ganancias obtenidas de las acciones y los fondos de inversión estaban exentas.
- Se requiere una elevada inversión en infraestructuras (50 lakh crore, 624.190 millones de EUR) para incrementar el PIB y conseguir una mayor integración respecto al transporte. Así, se prevé destinar 761.676 millones de EUR para gasto en ferrocarriles y mejora de los servicios y la seguridad.
- Para el desarrollo de los mercados agrícolas, se creará el Fondo de Desarrollo Agrícola con 20.000 millones de rupias (255,1 millones de EUR).
- Inversión de 100.000 millones de rupias (127.419 millones de EUR) para la creación y aumento de la infraestructura de telecomunicaciones.

2 http://www.moneycontrol.com/news/business/economy/budget-2018-corporate-income-tax-rate-cut-to-25-for-companies-with-turnover-of-upto-rs-250-crore-2491231.html

Tabla 1: Visión general de la economía india

Economía de la India	Según el Banco Mundial, la economía india creció un 7,6% en 2015-16, 6,7% en 2016-2017, 7,3% en 2018-19 y 7,5 en 2019-2020.
PIB por sector	Servicios: 61,5%, industria: 23%, agricultura: 15,4%
Reservas de divisas	404,9 mil millones USD (datos estimados FMI 2017-2018)
Formación bruta de capital fijo a precios corrientes	39,82 billones Rs. (584,23 mil millones USD) en 2015-16
Valor de las exportaciones	247.900 miles de USD (2017-18)
Principales socios exportadores	Estados Unidos, Alemania, Emiratos Árabes Unidos, China, Japón, Tailandia, Indonesia y la Unión Europea
Moneda	Rupia India
Año fiscal	1 abril-31 marzo
Entradas de IED acumulada	546.452 millones de USD (abril 2000-marzo 2018)
Principales países inversores en India	Mauricio (34 %), Singapur (17 %), Japón (7%) Reino Unido (7%), Países Bajos (6%), Estados Unidos (6%).
Sectores que atraen más IED	Sector servicios (17%), telecomunicaciones (8%), software y hardware (8%), construcción-desarrollo (7%), automóviles (5%), comercio (4%), medicamentos y farmacia (4%) %),

Fuente: : Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, CIA World Factbook 2017, Department of Industrial Policy and Promotion, Mundiestacom

A pesar de las reformas que ha llevado a cabo el Gobierno para mejorar la situación del país, este sigue mostrando **deficiencias** derivadas del mal desempeño agrícola, de la bajada de la producción industrial y de la degradación de la coyuntura internacional. Asimismo, hay que hacer hincapié en que India tiene ciertos problemas en el ámbito macroeconómico que, de no solucionarse, podrán lastrar su potencial económico. El **abultado déficit público, las tensiones en el sector financiero y dudosa situación contable del sector empresarial** afectan negativamente a la economía. Esto, sumado a las diferencias en la legislación entre los diferentes estados y a la falta del desarrollo del sector manufacturero podría constituir un problema de crecimiento a largo plazo. Por suerte para los futuros inversores, se están tomando medidas en el asunto.

En este ámbito temporal, se plantean para India **varios desafíos** de gran calado que incluyen la **mejora de las infraestructuras físicas y sociales,** y el aumento las oportunidades de **empleo**, el logro de un mayor acceso de la población a la **educación** básica y superior y a las necesidades básicas; la reducción de la pobreza y el **incremento de la inversión** en el territorio.

Desde que en las elecciones de mayo de 2014 el partido Bharatiya Janata Party (BJP), liderado por Narendra Modi y defensor de la libre empresa, consiguiera la mayoría absoluta en las elecciones generales, la situación es de mayor estabilidad, especialmente en política exterior. Así, el entorno económico indio se ha visto favorecido por la relajación de las tensiones con sus países vecinos, principalmente con Pakistán por la zona de Cachemira, con el que se ha firmado un acuerdo comercial de no discriminación en 2014. Por otro lado, también se han mejorado las relaciones comerciales con China, incluyendo las tensiones fronterizas en lo que se conoce como la Línea de Control Actual (LAC) y se han firmado varios memorandos de entendimiento.

Tras las reformas llevadas a cabo por el nuevo gobierno, es un momento especialmente bueno para invertir, pues **se ha favorecido la apertura del país a capital extranjero**. Narendra Modi quiere eliminar la pobreza, hacer de India un *hub* global de manufacturas, facilitar negocios en el país y descongestionar y acelerar la gestión y ejecución de proyectos. En cualquier caso, no hay que olvidar que India es un país complicado para los negocios. Según la clasificación del Banco Mundial, en 2018 India se encuentra en el puesto 100 de 190 respecto a la facilidad de hacer negocios, posición que ha mejorado en los últimos años.

En materia de **reformas estructurales,** hay una lista considerable de tareas pendientes: reformar la tasa de gastos y crear un marco regulatorio para los impuestos directos e indirectos; reformar la política de subvenciones para los más desfavorecidos; reformar el sistema educativo y financiero; reducir la dependencia de las inversiones privadas y fomentar las públicas, o mejorar el marco jurídico que haga posible el desarrollo de las infraestructuras básicas, imprescindibles para un

desarrollo económico inclusivo, haciendo especial hincapié en transporte, energía, agua potable y saneamiento.

Tabla 2: Evolución de las principales variables económicas en India, 2014-2018

Población total	1.210 millones (último censo oficial 2011)			
Moneda y tipo de cambio	1 euro=79.3 rupias (media de 2018)			
Datos económicos	**2014-15**	**2015-16**	**2016-17**	**2017-18**
Evolución del PIB (%)	7,3%	7,6%	7,1%	6,6%
Media anual CPI (y-o-y) (%)	5,9%	4,9%	4,5%	3,3%
Media anual WPI (%)	1,2%	-3,7%	1,7%	2,9%
Tipo de interés de referencia (repo rate)	7,5%	6,75%	6,5%	6,25%
Desempleo (%)	4,9%	5%	5%	5%
Exportaciones de bienes (en MUSD)	316.500	266.400	274.100	247.900
Importaciones de bienes (en MUSD)	461.500	396.500	453.800	379.000
IED Recibida (MUSD)	45.148	55.559	60.082	61.963
Reservas exteriores, incluido oro (MUSD)	341.600	360.200	375.600	409.000
Saldo presupuestario (% PIB)	-1,3%	-1,1%	-0,53%	-1,504%
Deuda externa (% del PIB)	23,3%	23,4%	23,5%	20,2%

Fuente: MOSPI, DIPP, Banco Central indio, World Bank, CIA Factbook, Ministry of finance.

1.2. Inversión extranjera directa en India

1.2.1. La IED en la India en 2017-18

En el año fiscal 2012-13 la IED en India rondaba los 34.000 millones de USD, mientras que en el año fiscal 2016-17 esta cifra era casi el doble, 60.000 millones de USD. En relación al año fiscal 2017-18 (hasta diciembre 2017), la IED fue de 61.963 millones de USD. Como se puede ver la inversión en el país ha seguido una tendencia alcista.

Actualmente, la IED se está centrando en el sector telecomunicaciones, software y hardware, servicios, construcción, energía, comercio y automóviles. El Gobierno ha simplificado en 2017-18 aún más las normas para la IED, ha aumentado los límites de inversión y ha incluido más sectores en la ruta de aprobación automática.

Con el fin de hacer de India un centro de referencia para la inversión extranjera, se lanzó en septiembre de 2014 la iniciativa ***Make in India.*** En esta campaña, se han identificado 25 sectores[3] y se ha liberalizado la política de IED en casi todos los ámbitos menos en algunos, como el sector aeroespacial y el de medios de comunicación.

Dentro del programa ***Make in India***, se engloban tres grandes campañas: *Smart Cities, Corridors* y *Start-up in India*. Gracias a esta iniciativa, varias compañías importantes a nivel global tales como IKEA, grupo Wanda y Zenith empezaron a invertir en el país. Por otro lado, se contempla alcanzar altos estándares internacionales de calidad y minimizar el impacto sobre el medio ambiente.

De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD),*World Investment Report 2018*,[4] la India consiguió en 2017 el décimo puesto entre los países más atractivos para invertir. Además, según este mismo informe, parece que la tendencia es situarse entre los tres primeros puestos para 2019. Las **entradas de IED muestran una tendencia ascendente** gracias a la recuperación económica y a las políticas de liberalización de la inversión realizadas por el Gobierno. India también saltó al puesto 40 entre 140 países en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial de 2017, que clasifica según el desempeño de las instituciones, el entorno macroeconómico, la educación, el tamaño del mercado y la infraestructura, etc.

Desde la apertura de la economía a principios de la década de los 90, la inversión extranjera destaca en el **sector servicios, seguido del sector de telecomunicaciones y construcción**. El

3 Estos 25 sectores son: automóviles, componentes de automóviles, aviación, biotecnología, químicos, construcción, defensa, maquinaria eléctrica, sistemas electrónicos, transformación de alimentos, gestión de procesos de negocio y tecnología de la información, cuero, entretenimiento y medios de comunicación, minería, petróleo y gas, farmacéuticos, puertos y navieras, trenes, energías renovables, carreteras y autovías, espacio, textiles y prendas, energía térmica, tu- rismo y hoteles y salud y bienestar.
4 UNCTAD, World Investment Report 2018

sector que más ha incrementado es el de telecomunicaciones, pasando de acumular una IED en 2015-16 de 1.324 millones de USD a 5.564 millones en 2016-17.

Para más información sobre los sectores más atractivos desde el punto de vista de la inversión directa extranjera consultar el último informe que está publicado por el Departamento de Política y Promoción Industrial (DIPP), que cubre hasta marzo de 2018:

http://dipp.nic.in/sites/default/files/FDI_FactSheet_29June2018.pdf

Tabla 3: Distribución de la IED por sectores (abril 2000-marzo 2018)

Nº	Sector	2015-16 (abril-marzo)	2016-17 (abril-marzo)	2017-18 (abril-marzo)	Flujos acumulados (abril 2000-marzo 2018)	Porcentaje del total de flujos entrantes
1	Sector servicios	6.889	8.684	6.709	66.158	17%
3	Software y hardware de ordenadores	5.904	3.652	6.153	30.823	8%
2	Telecomunicaciones	1.324	5.564	6.212	30.158	8%
4	Construcción (desarrollo)	113	105	540	24.833	7%
5	Automóviles	2.527	1.609	2.090	18.763	5%
6	Comercio	3.845	2.338	4.348	18.559	5%
7	Medicamentos y farmacia	754	857	1.010	15.717	4%
8	Químicos (sin fertilizantes)	1.470	1.393	1.308	14.601	4%
9	Energía	869	1.113	1.621	13.210	4%

10	Construcción (infraestructuras)	4.511	1.861	2.730	12.547	3%

Fuente: Department of Industrial Policy & Promotion Fact Sheet April 2000-marzo 2018. Actualización: julio 2018

Respecto **al origen de las inversiones**, se puede observar en la siguiente tabla que los principales inversores en el territorio son Mauricio, Singapur y Japón, aunque existe una alta presencia de países europeos. En cualquier caso, este análisis del origen resulta poco significativo, ya que la aparición en unos casos de paraísos fiscales con acuerdos de doble imposición (como es Mauricio) y en otros de países que canalizan inversiones con sociedades holding (como podrían ser los Países Bajos) hace difícil el rastreo del origen último de la inversión. No obstante, los flujos de inversión de los principales países inversores han permanecido prácticamente constantes en cuanto a porcentaje en los últimos años.

Por otro lado, actualmente tanto la inversión en cartera como la inversión directa se están canalizando a través de Mauricio, quien representa desde el año 2000 un tercio de la IED acumulada de India. Hasta mayo de 2016, esta isla había firmado un convenio con India que permitía a las empresas de este país el establecimiento de sucursales, filiales participada al 100% por la empresa madre o empresas mixtas en la India, evitando el pago de impuestos sobre las ganancias de capital. Sin embargo, a partir de 2017 están sujetas a este impuesto; este cambio se ha producido de la mano del gobierno de frenar el dinero negro y la evasión fiscal. El impacto fiscal total del protocolo tendrá efecto sobre las inversiones a partir de abril de 2019, cuando las ganancias de capital estarán sujetas a los impuestos nacionales de 15% y 40%.

Tabla 4: Principales países inversores en India (abril 2000-marzo 2018)

Nº	País	2015-16 (abril-marzo)	2016-17 (abril-marzo)	2017-18 (abril-marzo)	Flujos acumulados (abril 2000-marzo 2018)	Porcentaje del total de flujos entrantes
1	Mauricio	8.355	15.728	15.941	127.578	34%
2	Singapur	13.692	8.711	12.180	66.771	18%
3	Japón	2.614	4.709	1.610	27.286	7%
4	Reino	898	1.483	847	25.438	7%

	Unido					
5	Países Bajos	2.643	3.367	2.800	23.482	6%
6	Estados Unidos	2.192	2.379	2.095	22.417	6%
7	Alemania	986	1.069	1.146	10.845	3%
8	Chipre	508	604	417	9.573	3%
9	Francia	598	614	511	6.237	2%
10	Emiratos Árabes	985	675	1.050	5.754	2%

Fuente: Fuente: Department of Industrial Policy & Promotion Fact Sheet April 2000-March 2018. Actualización: julio 2018

1.2.2. Sectores más interesantes para la IED

Automoción y componentes Este sector ocupa un puesto importante en la economía del país. En el año 2015-16 la industria de automoción contribuyó un 7,1% al PIB del país

Máquina herramienta. Muy ligado al sector de automoción y con gran potencial.

Biotecnología. Sector emergente de rápido crecimiento. Tercer *hub* asiático y decimosegundo a nivel mundial, con énfasis en la biofarmacia.

Financiero (banca y seguros). Se trata de un sector muy regulado, pero se está avanzando hacia una mayor liberalización del mismo. De acuerdo con los últimos datos de 2017, la participación de capital extranjero en el sector bancario privado llega al 74% (hasta 49% por ruta automática y hasta el 74% previa aprobación del Gobierno).

Defensa. Muy regulado y dominado por empresas públicas. Sin embargo, en 2017 se permite la inversión extranjera hasta el 100% (hasta el 49% vía automática y hasta 100% previa aprobación).

Infraestructuras (transporte y energía). La deficiente dotación de infraestructuras es uno de los cuellos de botella de la economía. Existen grandes planes de inversión con ambiciosos objetivos, en la construcción de carreteras, de corredores de ferrocarril especializados de mercancías, de trenes de alta velocidad, de sistemas de metro y transporte urbano, y en materia de energía, la misión nacional de energía solar y el futuro plan nacional de energía eólica.

Maquinaria de construcción. Relevante para acometer las grandes obras de ingeniería necesarias en el territorio.

Medioambiente. De acuerdo a un estudio realizado por Assochan y PwC, se espera que en 2030 la demanda de agua doble el suministro de esta, por lo que será necesaria una inversión de 291.000 millones de USD para poder suplir esta demanda.

Tecnología agrícola. Es especialmente relevante la industria del procesado de alimentos y la maquinaria relacionada con la cadena de frío. Las dificultades en estas áreas suponen unas pérdidas post cosecha del 30%–40% de la producción. Existe una clara falta de capacidad y tecnología, sobre todo teniendo en cuenta el potencial y fuerte aumento de la demanda tanto interior, como exterior.

Sector farmacéutico. Tercero en volumen del mundo (medicamentos genéricos) y 13º en valor. Uno de los más avanzados tecnológicamente entre los países emergentes, es el segundo mercado a nivel mundial en la recepción de nuevas licencias. Es además, receptor y emisor de inversión extranjera.

Sector sanitario. Se ha presenciado un alto crecimiento del sector privado, mientras que en el ámbito público hay proyectos no materializados de PPP. Su gran potencial se explica por crecimiento de la demanda interna y el *turismo hospitalario*.

Tecnologías de la información y las comunicaciones. Es el sector que más rápido crece, representa el 7% del PIB y el 35% de las exportaciones.

Turismo. Escaso desarrollo del turismo extranjero (menos de seis millones de turistas extranjeros anuales) pero los turistas internos alcanzan los 680 millones al año. Se estiman en 114.000 las plazas hoteleras, y en 156.000 el déficit, sobre todo en hoteles de tres y cuatro estrellas.

1.3. Procedimientos de entrada

1.3.1. IED: rutas de aprobación

Aunque el nuevo gobierno está facilitando la entrada de capitales desde el extranjero, siguen existiendo **límites a la entrada y el proceso de implantación puede llegar a ser difícil**. La complejidad de algunos procesos hace necesario contar con el apoyo de una firma de consultores, una firma de abogados o un *chartered accountant*, es decir, un asesor de cuentas. A pesar del esfuerzo continuado en la última década por facilitar y hacer más intuitivas las gestiones administrativas, India sigue siendo un país con fuerte burocracia.

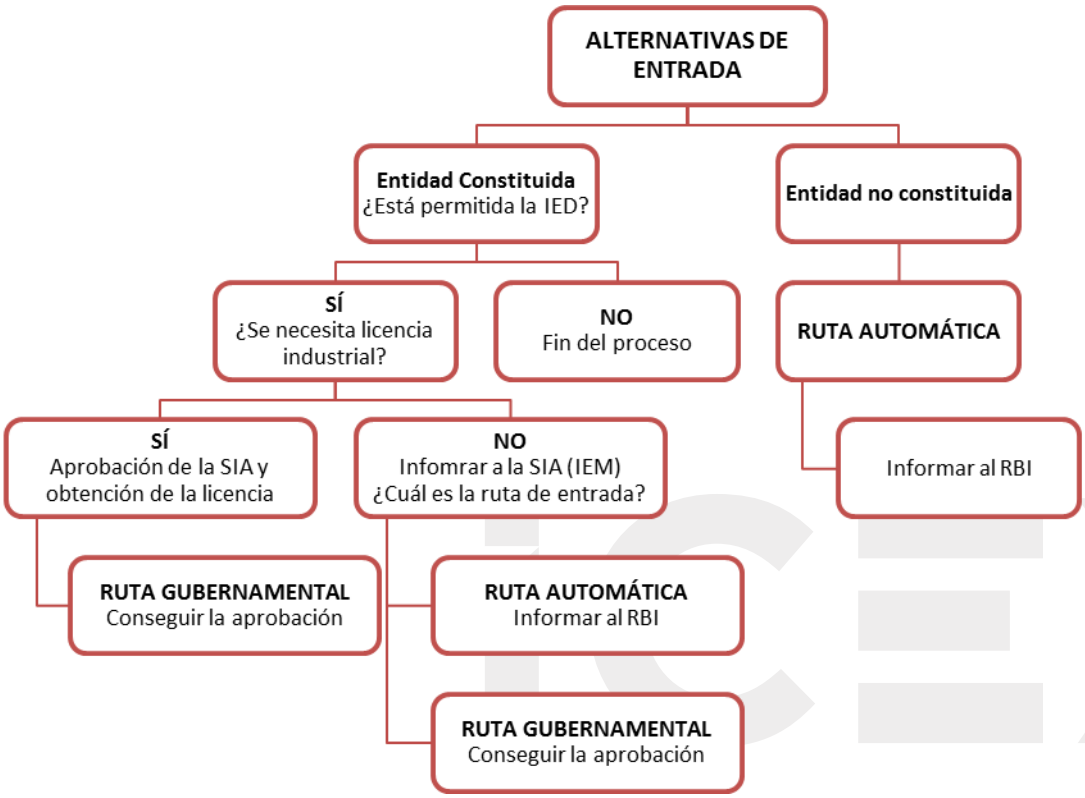
El marco regulatorio relativo a la inversión extranjera en India queda recogido en la Ley de administración de divisas o FEMA, siglas de Foreign Exchange Management Act (1999).

Además, en materia de inversión extranjera directa el Gobierno de India ha creado el Foreign Investement Facilitation Portal, con el objetivo de facilitar la inversión en el territorio. Se puede consultar más sobre este punto de información en el siguiente enlace: http://www.fifp.gov.in/

La inversión extranjera directa puede presentarse en forma de acciones y participaciones preferentes convertibles, capital parcialmente desembolsado o *warrants* emitidos por una compañía india de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de empresas o Companies Act de 2013 y las directrices de la Junta de Bolsa y Valores de la India o Securities and Exchange Board of India (SEBI).

La política de IED establece que el precio y la fórmula de conversión de los instrumentos de capital deben decidirse en el momento de emisión de los instrumentos de deuda. Además, el precio en el momento de la conversión no será en ningún caso inferior al del momento de la emisión. La última circular en materia de IED data de agosto de 2017 y puede encontrarse en el siguiente enlace: http://dipp.gov.in/sites/default/files/CFPC_2017_FINAL_RELEASED_28.8.17.pdf

Ilustración 1: Alternativas de entrada en el país



Fuente: elaboración propia a partir de la información del Banco Central Indio

India exige una serie de requisitos en función del tipo de sociedad que se quiera establecer. Para el caso de entidades no constituidas, ya sea mediante oficina de representación, sucursal u oficina de proyecto, el único requisito es informar de la entrada en el país al Banco Central indio. Por otro lado, cuando se crea una entidad constituida (*joint venture* o creación de una empresa nueva) existen dos rutas para la aprobación: ruta automática o ruta de gubernamental. El siguiente esquema resume las diferentes alternativas de entrada y sus implicaciones en cuanto a los trámites administrativos[5]:

Inversión vía automática

En este caso, no hay requisitos previos de aprobación, tan solo será necesario que la empresa india informe al RBI (Reserve Bank of India) dentro del plazo de 30 días de la emisión de las

[5] Las siglas que aparecen en el diagrama corresponden a: Banco Central de India, Secretariat for Industrial Asistance (SIA), Foreign Investment Promotion Board (FIPB) y Memorándum para empresarios industriales (IEM).

acciones por parte de un no residente. Estas deberán emitirse antes de 180 días tras haber recibido el dinero.

La IED en India se realizará bajo la **ruta automática para la mayoría de los sectores**. De acuerdo a las últimas políticas adoptadas por el Gobierno, parece que se busca una mayor liberalización del sistema, relajándose los trámites necesarios y favoreciendo la ruta automática. Un ejemplo de ello es la liberalización de los siguientes sectores:

- Comercio Minorista de Marca Única: hasta el momento se permitía 49% de IED vía ruta automática, y más del 49% hasta el 100% bajo aprobación del gobierno. Sin embargo, esto ha cambiado y se permite actualmente 100% IED bajo la ruta automática.

- Construcción: el Gobierno ha clarificado que el sector de *brokers* inmobiliarios (agencias inmobiliarias) es elegible 100% para IED vía automática.

- Aviación Civil: se permite la inversión de las empresas extranjeras en hasta un 49% de Air India con aprobación del Gobierno, con vistas a la privatización de la empresa que actualmente está en manos del gobierno. Hasta el momento se permitía esta inversión en compañías privadas indias de aviación, pero no en Air India.

- Instrumentos médicos: se ha ampliado este concepto para atraer una mayor inversión, llegando incluso al 100% por vía automática.

Sin embargo, hay determinados sectores que están condicionados a determinadas políticas y restricciones sectoriales específicas. En ellos, obtener la aprobación del RBI no es sencillo y, en todo caso, implicaría una limitación muy importante de la actividad permitida. A continuación se recoge una lista aportada por el Gobierno con los sectores bajo la ruta automática pero que están sujetos a condiciones:

http://dipp.gov.in/sites/default/files/Sectors_Under_Automatic_Route_With_Conditions.pdf

Inversión con aprobación gubernamental

Toda inversión extranjera directa que no esté cubierta por la ruta automática recae sobre la ruta de aprobación. Hasta junio de 2017 la aprobación la llevaba a cabo el *Foreign Investment Promotion Board (FIPB)*, sin embargo, esta institución fue eliminada y la aprobación del Gobierno de la inversión extranjera la realizará la Administración/Ministerio competente. A continuación se recoge la lista con los sectores que requieren esta aprobación y el Ministerio competente para solicitarlo:

- Minas: Ministry of Mines
- Defensa: Department of Defence Production, Ministry of Defence
- IED relativo a armas pequeñas: Ministry of Home Affairs
- Medios de comunicación: Ministry of Information and Broadcasting
- Medios de comunicación impresos: Ministry of Information and Broadcasting
- Aviación Civil: Ministry of Civil Aviation
- Satélites: Department of Space
- Telecomunicaciones: Department of Telecommunications, Ministry of Communications
- Agencias de Seguridad Privadas: Ministry of Home Affairs
- Comercio minorista de alimentación de marca única o múltiple: Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Commerce & Industry
- Servicios financieros no regulados o donde hay más de un regulador o si hay dudas sobre el regulador: Deparment of Economic Affairs, Ministry of Finance
- Banca pública y privada: Department of Financial Services, Ministry of Finance
- Productos farmacéuticos: Department of Pharmaceuticals, Ministry of Chemicals and Fertilizers

Para más información se aconseja utilizar el siguiente enlace: http://www.fifp.gov.in/Forms/OMabolitionFIPB.pdf

En cuanto al proceso, los potenciales inversores extranjeros deben entregar el formulario FC/IL, descargable desde la página del DIPP, aunque también se aceptan solicitudes físicas en papel que incluyan todos los detalles pertinentes. Se trata de un procedimiento gratuito y el formulario se puede encontrar en el siguiente enlace:

http://dipp.nic.in/English/Investor/Forms/il_Form.pdf.

1.3.2. ¿Está permitida la IED en mi sector?

La inversión extranjera directa está permitida en el la mayor parte de los sectores a través de ruta automática. No obstante, **la IED en 2018 está prohibida por ambas rutas en**:

- Negocios relacionados con la lotería
- Negocios de apuestas, incluyendo casinos
- Fondos *chit*
- Empresas *nidhi*
- Comercio de Derechos de Desarrollo Transferibles (TDRs)
- Empresas de bienes inmuebles o construcción de fincas
- Fabricación de cigarrillos, cigarritos y cigarros de tabaco o sustitutos
- Actividades o sectores no abiertos a la inversión privada, tales como la energía atómica o las operaciones en los ferrocarriles.

En el resto de los casos, la IED está permitida aunque cada sector tiene un nivel de apertura distinto que puede variar de año a año según normativa específica. En 2016, 2017 y principios de 2018 el Gobierno de la India ha relajado la política de inversión extranjera directa en varios sectores, que incluye el aumento del límite, mayor facilidad las condiciones de acceso y la ruta automática para algunos de ellos. A continuación se presentan los sectores que han experimentado más cambios:

Tabla 5: Límites IED por sectores en India

Sector/actividad	% de IED	Ruta de entrada
Agricultura y cría de animales	100%	Automática
Aeropuertos	Proyectos de nueva planta 100%	Automática
	Proyectos existentes 100%	Automática
Servicios de aviación civil	Vuelos planeados 100%	Automático hasta el 49% y posteriormente aprobación gubernamental
	Vuelos no planeados 100%	Automática
Agencias de seguridad privadas	74%	Automática hasta 49%, hasta 74% gubernamental
Seguros	49%	Automática
Banca privada	74%	Automática hasta 49% y hasta 74% gubernamental

Farmacéutico	Proyectos nuevos 100%	Automática
	Proyectos existentes 100%	Automática hasta 74% y hasta 100% gubernamental
Industria de defensa	100%	49% Automática
		Hasta 100% Gubernamental si tiene como resultado acceso a tecnología de vanguardia
Comercio minorista de marca única	100%	Automática
Construcción-proyectos de desarrollo	100%	Automática
Prensa escrita	Periódicos 26%	Gubernamental
	Revistas técnicas y científicas 100%	Gubernamental
Servicios de difusión de noticias (radio y televisión)	49%	Gubernamental
Ferrocarriles	100%	Automática
Comercio electrónico B2B	100%	Automática
Comercio electrónico B2C	100%	Automática

Telecomunicaciones	100%	Automática hasta 49% y gubernamental hasta 100%

Fuente: elaboración propia a partir de la FDI Policy 2017 y modificaciones posteriores

1.3.3. Licencia industrial

Pocos sectores requieren una licencia industrial; en caso de que se precise, no se puede optar a una entrada por ruta automática. Estas licencias industriales, cuyo coste es de 2.500 Rupias, están reguladas por la Ley de regulación del desarrollo de industrias[6] de 1951. Tras la enmienda de 1991, solo cinco industrias deben obligatoriamente solicitar este permiso:

- Equipo de defensa y aeroespacial
- Explosivos industriales, incluyendo cordones detonantes, pólvora, nitrocelulosa y cerillas
- Cigarros y cigarrillos tanto de tabaco como de sustitutivos del tabaco
- Destilación y elaboración de bebidas alcohólicas
- Ciertos productos químicos peligrosos y sus derivados: ácido cianhídrico y derivativos, fosfeno y sus derivativos e isocianatos y disocianatos de hidrocarburos (por ejemplo, isocianato de metilo)

Hasta 2015, esta licencia aplicaba empresas grandes y medianas que fabrican productos manufacturados reservados a microempresas y empresas pequeñas. Sin embargo, en abril de 2015, el gobierno ha eliminado este requisito para favorecer la inversión.

Asimismo, se exige la licencia en caso de las industrias montadas a menos de 25 kilómetros de aquellos núcleos urbanos de más de un millón de habitantes. Sin embargo, este requerimiento no es necesario en los siguientes casos:

- Fabricación de aparatos electrónicos, software e impresión o cualquier otra industria que se pueda clasificar como *no contaminante*.
- Industrias que se encuentren en suelo declarado área industrial antes del 25 de julio de 1991.

Para obtener la licencia industrial hay que rellenar el formulario FC/IL, el cual consta de una parte A y una parte B, y remitirlo a la SIA junto con un giro postal cruzado de 2.500 Rupias En estos casos, este organismo debería ser solamente informado del proyecto a través del Memorándum

6 Industries Development Regulation Act:
http://dipp.nic.in/sites/default/files/industries_Amendment_Act_2016.pdf

para empresarios industriales (IEM)[7], que deberá ir acompañado de un giro postal cruzado de 1.000 Rupias, para solicitar la producción de hasta 10 ítems. Los ítems sucesivos requerirán del pago de 250 Rupias por cada 10 nuevos.

Se puede encontrar la documentación al respecto en el siguiente enlace: http://www.ebiz.gov.in./content/services/issue_of_industrial_license

Para más información sobre esta licencia, recomendamos consultar el apartado de Guías para inversores de la página web del Departamento de Promoción y Política Industrial:

http://dipp.nic.in/English/Investor/Investers_Gudlines/Inv_guielines.aspx

1.3.4. El portal ebiz

Dadas las dificultades encontradas a la hora de hacer negocios en India, en febrero de 2016 se puso en marcha el portal eBiz, un proyecto que ofrece al inversor una ventana única para procesar una serie de servicios integrados fundamentales del gobierno a las empresas. Así, pretende facilitar la entrega de licencias, registros y autorizaciones para la creación de empresas; permite rellenar muchos de los formularios requeridos, realizar pagos y seguir el estatus de la aplicación por internet. En total, recoge 14 permisos en una sola web: licencia industrial, número PAN, certificado de incorporación, número de identificación de directores, entre otros. Por otro lado, el portal es un gran repositorio de información.

El proyecto se enmarca dentro de la iniciativa Digital India, cuyo objetivo es la de crear una infraestructura digital y mejorar los servicios ofrecidos por el gobierno. Esta plataforma incluye 15 servicios del gobierno federal y 24 estatal, y se espera que en los próximos tres años el portal vaya creciendo. Es obligatorio registrarse de manera individual y como empresa. Para más información, consultar la web www.ebiz.gov.in.

1.3.5. ¿Cuál es mi ruta de entrada?

En resumen, hay diferentes vías de entrada:

- Actividades encuadradas dentro del marco de ruta automática de entrada.
- Actividades que precisan aprobación gubernamental pero no licencia industrial.
    - Dado el sector de actividad.
    - Dado que supera los límites sectoriales de inversión.
    - Dado que se trata de una empresa india encuadrada en el sector de servicios financieros según la regulación sobre adquisición de acciones y absorciones de 1997[8]

7 Industrial Entrepreneur Memorandum. Este documento puede encontrarlo en http://dipp.nic.in/for-investors/forms

- Actividades que precisan obtener licencia industrial y, por lo tanto, también se encuadrarían dentro de la vía de aprobación gubernamental.
    - Dado el sector de actividad.
    - Dado que la industria se monte a menos de 25 km. de núcleos urbanos de 1 millón de habitantes

Es importante reseñar que una vez el proyecto de inversión sea aprobado (o bien no precise de aprobación por encuadrarse dentro de la vía automática), los inversores extranjeros contarán con la agencia creada por el gobierno indio denominada Autoridad de Aplicación de Inversión Extranjera (FIIA)[9], que pertenece al Departamento de Promoción Industrial (DIPP), como interlocutor único frente a las diferentes agencias gubernamentales. Este será el punto inicial de consulta para la resolución de cualquier duda u obstáculo en el proceso de implementación.

1.3.6. Decidir la forma de entrada: entidad incorporada o no incorporada

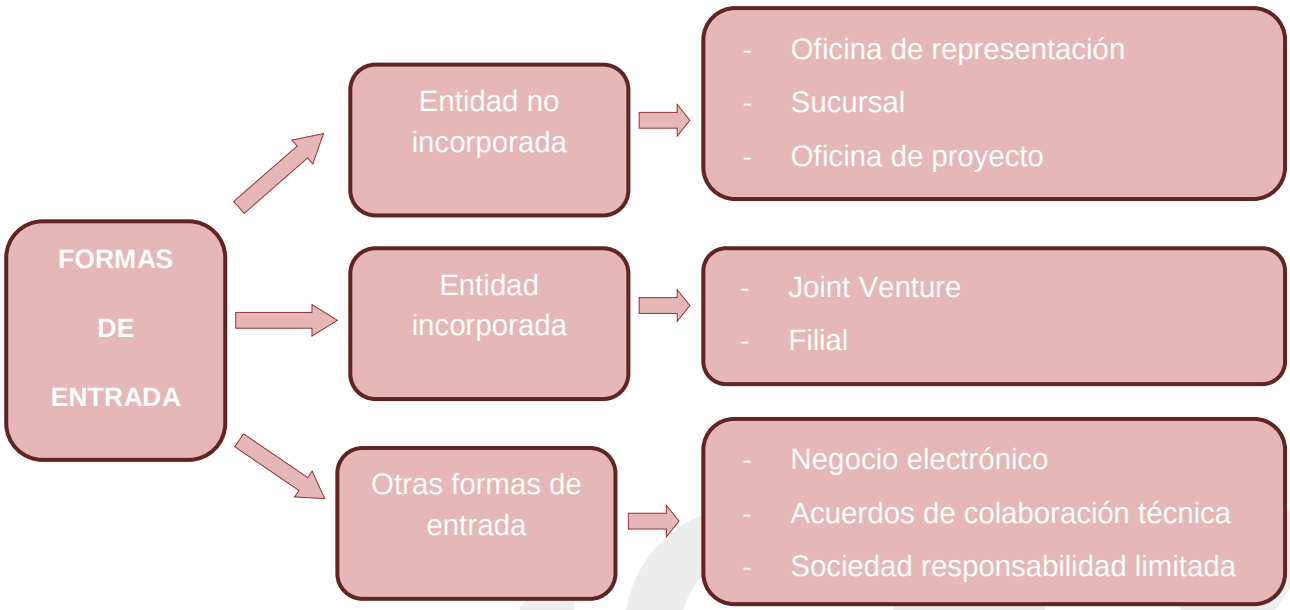
Esta es siempre una decisión estratégica que condicionará de forma muy significativa la libertad de acción, las posibilidades de negocio y las opciones con las que contará la empresa de cara al futuro.

La primera decisión para la empresa estará entre determinar si quiere entrar en el mercado como empresa incorporada fuera de India o no incorporada. En este sentido, las dificultades específicas de este mercado pueden hacer que las habituales consideraciones de riesgo, rentabilidad o volumen de negocios puedan resultar insuficientes a la hora de tomar esta decisión. Factores como la diversidad geográfica, la complejidad de los sistemas de distribución y la necesidad de control continuado de las operaciones en el país deberán tenerse también en consideración.

8 Substantial Acquisition of Shares and Takeovers (SEBI, 1997): http://www.sebi.gov.in/sebiweb/home/document_detail.jsp?link=http://www.sebi.gov.in/cms/sebi_data/docfiles/19964_t.html

9 The Foreign Investment Implementation Authority: http://dipp.nic.in/English/Investor/FIIA.aspx

Ilustración 2: Formas de entrada



Fuente: Banco Central Indio

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

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

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

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

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

https://www.indiafilings.com/learn/form-inc-29-fast-track-company-registration/

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

1.4. Entrar como empresa extranjera: apertura de una entidad no incorporada

La entrada en India como entidad no incorporada precisará exclusivamente de la aprobación del RBI, independientemente de la forma de entrada elegida entre las existentes. En general, no existen límites a la implantación de este tipo de oficinas. El RBI publica de forma frecuente notificaciones sobre cómo constituir estas entidades, las cuales pueden estudiarse en el apartado Master Circulars del RBI. La última actualización data de octubre 2015:

https://www.rbi.org.in/Scripts/BS_ViewMasCirculardetails.aspx?id=9861

La regulación que rige este tipo de empresas es la Ley de gestión de divisas o Foreign Exchange Management Act (FEMA) de 1999. Aquí se engloban oficina de representación, sucursal y oficina de proyectos.

1.4.1. Oficina de representación: *liaison office*

Una oficina de representación o liaison office puede llevar a cabo **sólo actividades de enlace**, es decir, puede actuar como canal de comunicación entre la empresa matriz en el extranjero y los potenciales clientes en India. No se le permitirá llevar a cabo **ninguna actividad comercial directa o indirectamente en la India** y no podrá generar ni obtener ingresos en India.

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

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

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

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

Las empresas que se establezcan mediante oficina de representación en India tendrán que haber tenido un beneficio positivo durante los tres años inmediatamente anteriores a su establecimiento en India y su patrimonio neto tendrá que ser de, al menos 50.000 USD.

La ruta de aprobación para el establecimiento de una oficina de este tipo se realiza a través del RBI de acuerdo con lo establecido en la FEMA (1999), siendo necesaria siempre la aprobación de este.

Sin embargo, hay determinadas excepciones.[10] Una de ellas es que una compañía bancaria con residencia fiscal fuera de la India no tiene que cumplir este requisito si ya obtuvo la aprobación de acuerdo a lo establecido en el Banking Regulation Act de 1949. Las empresas extranjeras del sector de seguros, tampoco tienen que cumplir este requisito si obtuvieron aprobación del Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA).

Para más información, recomendamos consultar: http://www.srcorporateservices.com/Liaison_Office.php

Consideraciones en India

Ventajas:

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

Desventajas

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

10 https://www.rbi.org.in/Scripts/NotificationUser.aspx?Id=10327&Mode=0

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

Proceso de establecimiento

En primer lugar, debe rellenarse el formulario FNC-1 junto a una serie de documentos[11]:

- Formulario original FNC-1: https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Forms/PDFs/FNC260315.pdf
- Balance de cuentas de los tres últimos años donde se acredite que la empresa ha tenido beneficios positivos y que el patrimonio neto no es inferior a 50.000 USD.
- Documentos por triplicado indicados en el punto VIII del documento FNC-1:
    - Certificado de incorporación
    - Último balance auditado de la empresa solicitante
    - Informe bancario aportado por la empresa demandante en el que se muestre el número de años durante los que el solicitante ha tenido relación con ese banco.

Se establece de manera general que todos los documentos en lengua extranjera tendrán que ser traducidos al inglés y tendrán que ser avalados por las autoridades españolas y compulsados por la Embajada de la India en España. No obstante, dado que ambos países son firmantes, con la Apostilla de la Haya debería ser suficiente.

El plazo para conseguir la aprobación por el RBI suele ser de 2 a 4 semanas desde el momento de recepción de los documentos. Se obtendrá entonces una carta de aprobación, y el RBI asignará un número de identificación único (UIN). A través del siguiente enlace http://www.rbi.org.in/scripts/Fema.aspx se puede acceder a un Excel con los números de identificación concedidos.

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

Respecto a las entidades sin ánimo de lucro, o las relacionadas con el sector de la construcción o de desarrollo, la empresa que quiera seguir en el país después del periodo de expiración del permiso tendrá que establecerse obligatoriamente como *joint venture* o filial[12.] El RBI publica la normativa referida a este tipo de entidades en la siguiente página web: https://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx

11 Estos documentos deberán remitirse a la siguiente dirección: General Manager, Foreign Exchange Department Central Office Cell, Reserve Bank of India New Delhi Regional Office 6, Parliament Street, New Delhi-110 001, India

12 https://www.rbi.org.in/Scripts/NotificationUser.aspx?Id=10327&Mode=0

Una vez se ha obtenido la carta de aprobación, la empresa podrá proceder a:

- Abrir una cuenta bancaria
- Solicitar el Número de cuenta permanente o PAN y el Número de cuenta de colecta y deducción de impuestos o TAN[13]

Así, se dará de alta la nueva oficina en el Departamento de impuestos sobre la renta[14] y se obtendrá el PAN que identificará a la oficina como contribuyente. El trámite se realizará de forma paralela a la apertura de la oficina.

Asimismo, es obligatorio rellenar un Certificado de actividad anual y presentarlo antes del 31 de marzo junto al Balance de la empresa (ambos auditados) con fecha anterior al 30 de septiembre de ese mismo año, donde se demuestre que las actividades de la oficina son las permitidas por el Banco Central[15].

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

- Formulario Nº 44: http://www.mca.gov.in/MCA21/dca/downloadeforms/Download_eForm_choose.html
- Todos los documentos ya presentados al RBI, menos la declaración jurada
- Copia de la carta de aprobación
- El pago de una tasa que se gestionará de manera electrónica

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

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

13 Para más información, consúltese el punto 3.5.6. NÚMEROS PAN Y TAN de esta guía
14 Income Tax Department: http://www.incometaxindia.gov.in/Pages/default.aspx
15 Estos documentos deberán enviarse a la siguiente dirección:
Director General of Income Tax (International Taxation) Drum Shaped Building I.P. Estate, New Delhi 110002

Ilustración 3: Trámites para establecer una oficina de representación

Solicitud	Organismo encargado	Documentos necesarios
Carta de aprobación Número de identificación (UIN)	Banco Central de India	Formulario FNC-1 Balance de cuentas de los tres últimos años auditado Documentos por triplicado indicados en el punto VIII del documento FNC-1
Certificado de establecimiento Número de registro para empresas extranjeras (FCRN)	Registro de empresas (ROC) Estado central (Delhi/ Haryana) Estado donde vaya a establecerse la oficina	Formulario Nº 44 Copia de la carta de aprobación Documentos remitidos al RBI (menos declaración jurada)
Números PAN y TAN	Departamento de impuestos sobre la renta	Formulario 49AA (para extranjeros) Pruebas de dirección, identidad, fecha de nacimiento Certificado de registro del ROC

Fuente: elaboración propia

1.4.2. Sucursal: *branch office*

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

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

Una sucursal no podrá llevar a cabo actividades de comercio al por menor de cualquier naturaleza ni realizar actividades de producción de manufacturas o procesado, aunque si podrá subcontratarlas. No obstante, el RBI permite a las compañías extranjeras establecer sucursales o unidades en Special Economic Zones (SEZ) para actividades de manufacturas o de servicios sin la necesidad de aprobación siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- Pertenecer a sectores donde el 100% de la IED se permite.
- Cumplir con el artículo XI de la Ley de empresas de 1956 (Sección 592 a 602).
- Funcionar de forma independiente.

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

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

De manera general, la ruta de aprobación para el establecimiento de una sucursal se realiza a través del Banco Central de India. No obstante, para los sectores en los que la IED no está aprobada al 100% será necesario el estudio conjunto de la solicitud por parte del RBI y del gobierno a través del Ministerio de finanzas. Por su parte, los bancos extranjeros no requieren aprobación separada bajo FEMA para la apertura de la sucursal en la India, aunque sí tendrán la obligación de obtener la aprobación necesaria en virtud de las disposiciones de la Ley de reglamentación bancaria de 1949 del Departamento de Operaciones Bancarias y Desarrollo del RBI.

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

Consideraciones en India

Ventajas

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

Desventajas

- La obtención de rentas en el país obligará a tributar en el país.
- Las obligaciones fiscales y administrativas se ven notablemente incrementadas.

- La repatriación de beneficios puede verse complicada (problemas de doble tributación).
- La sucursal no podrá ampliar sus actividades o llevar a cabo cualquier negociación, actividad comercial o industrial que no sea la expresamente aprobada por el RBI.

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

1.4.3. Oficina de proyecto: *project office*

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

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

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

Se podrán abrir hasta dos cuentas bancarias en India, una en USD y otra en moneda nacional, siempre que se mantengan ambas con el mismo banco. Asimismo, la oficina podrá alcanzar acuerdos de préstamos con entidades financieras en India.

Para establecer oficinas de proyecto de organismos no gubernamentales, organizaciones sin ánimo de lucro y cuerpos del estado en el extranjero tendrán que ser aprobadas por el RBI previa aprobación gubernamental.

Consideraciones en India

Ventajas

- Permite mayor nivel de control sobre la ejecución del proyecto en el mercado indio.

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

Desventajas

- No está diseñado para ser una vía de entrada en el mercado local, es un vehículo que facilita la ejecución de un proyecto determinado.
- La oficina no puede entrar en nuevos contratos, no puede realizar actividades comerciales fuera del marco de un proyecto en concreto.
- La estructura jurídica de este tipo de oficinas está especialmente enfocada a empresas en proyectos de infraestructuras. Muchas veces el enfoque estratégico, en una primera fase, se concreta en la realización de proyectos individuales, que otorguen una experiencia en el mercado local que permita poder optar futuros proyectos o a una presencia más continuada en el país.

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

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

1.4.4. Otros aspectos comunes

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

- Los tres tipos de entidades podrán abrir cuentas corrientes en rupias sin intereses a través de los agentes autorizados de categoría I . En el caso de la oficina de representación, la cuenta es del tipo QA22C ya que solo puede financiarse a través de remesas extranjeras.
- Tanto las sucursales como las oficinas de proyecto podrán comprar terrenos siempre que estén destinados a uso propio y actividades relacionadas con el negocio de la empresa. Estos además podrán ponerse en alquiler durante 5 años.
- La transferencia de los activos desde una entidad no constituida a una constituida se ha delegado a los bancos autorizados de categoría 1 .

- Los agentes autorizados pueden permitir la apertura de cuentas de depósito a plazo por un período no superior a 6 meses a favor de una sucursal/ oficina de representación siempre que se comprometa a utilizar dichos fondos para su negocio en la India a menos de 3 meses de su vencimiento. Sin embargo, estas condiciones no podrán extenderse a las compañías navieras o líneas aéreas.

1.5. Entrar como empresa india: apertura de una entidad incorporada

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

Al igual que sucedía con las no incorporadas, a menudo se publican circulares en la página web del RBI con cambios en la política de establecimiento. En este caso, la última actualización con información relativa a las *joint ventures* y filiales 100% data de mayo de 2015 y puede consultase aquí:

https://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewMasCirculardetails.aspx?id=9071

Cabe destacar que entidades indias que quieran invertir en empresas extranjeras encuadradas dentro del sector inmobiliario[16] y del sector bancario necesitan de un permiso especial del Banco Central.

1.5.1. Joint venture

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

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

16 En concreto, compañías dedicadas a la compraventa de inmuebles o que negocien con derechos transferibles (TDRs).

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

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

Consideraciones en India

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

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

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

Ventajas

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

Desventajas

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

Proceso para establecerse como joint venture

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

Es muy importante contar con un asesor de cuentas y conocer muy de cerca la normativa india. Serán de aplicación la FEMA (1999), la Ley de impuestos sobre la renta (1961) o la Ley de empresas (2013)[17], así como la normativa internacional para este tipo de acuerdos.

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

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

- Ley aplicable
- Patrón de participación
- Composición de la junta directiva
- Comité de gestión
- Frecuencia de las reuniones del consejo y su lugar
- Frecuencia de las reuniones generales y lugar de celebración
- Transferencia de acciones
- Política de dividendos
- Fondos de empleo en efectivo o en especie
- Cambios en el control
- Restricción/prohibición de asignación
- Parámetros de no competencia

17 Companes Act (2013) http://www.mca.gov.in/MinistryV2/companiesact2013.html

- Confidencialidad
- Indemnización
- Rotura del punto muerto
- Jurisdicción aplicable para la resolución de conflictos
- Criterio para la escisión de contrato y notificación

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

Joint venture sin licencia industrial: ruta automática

Obtención del reconocimiento de la sociedad

Será necesario notificar al SIA, al DIPP y al Ministerio de Comercio e Industria del Gobierno de la India en Delhi sin que se requiera de ninguna aprobación. Para esto, será necesario rellenar el Memorándum para empresarios industriales (IEM)[18]. El documento está disponible a través del SIA y se podrá entregar tanto en persona como por correo.

En una primera fase, antes de constituir la nueva entidad, se deberá entregar la parte A del documento y se procederá al pago por letra bancaria de 1.000 Rupias por los diez primeros artículos a producir por la nueva entidad y pagos adicionales de 250 Rupias por cada diez nuevos artículos adicionales[19]. Una vez presentado el documento, la SIA expedirá un certificado de conocimiento al que denominan *acknowledgement* y asignará un número de referencia para futuras propuestas o consultas.

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

Registro de la empresa

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

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

18 Disponible a través del siguiente enlace: http://dipp.nic.in/for-investors/forms
19 El pago se realizará a favor de Pay & Accounts Officer, Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Co- merse & Industry, pagable en el State Bank de India, Oficina Nirman Bhawan, Nueva Delhi.

Una vez que la empresa está registrada y constituida como india, estará bajo la jurisdicción nacional como cualquier otra. Para más detalles se recomienda visitar la página web del Ministerio de Asuntos Corporativos, dependiente del Ministerio de Finanzas: www.mca.gov.in

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

Obligaciones una vez registrada

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

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

De forma paralela, se procederá a asignar las acciones según el criterio especificado en el proceso de constitución, lo cual se deberá notificar posteriormente al RBI. Tras este paso la empresa obtendrá un número de asignación o *Allotment Number*. No existe un formato específico para esta notificación.

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

Joint venture sin licencia industrial: ruta gubernamental

Obtención del reconocimiento de la sociedad a través del DEA

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

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

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

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

Registro de la empresa

Mismo que el de la ruta automática.

Obligaciones una vez registrada

Mismo que el de la ruta automática.

Joint venture con licencia industrial: ruta gubernamental

Obtención de licencia industrial y reconocimiento de la sociedad

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

- Será necesario remitir a EAU las partes A y B del Formulario FC-IL.
- El formulario anterior se acompañará con un pago de 2500 Rupias a favor de EAU del DIPP.

Un aspecto importante que debe venir recogido en las solicitudes para sectores que necesitan la aprobación del Gobierno es si la entidad solicitante tiene en vigor algún acuerdo financiero, técnico o comercial en India en el mismo sector para el que se busca aprobación; en tal caso, detalles y justificación del nuevo proyecto. La decisión se tomará entre 4 a 6 semanas tras presentar la solicitud.

Registro de la empresa

Mismo que el de la ruta automática.

Obligaciones una vez registrada

Mismas que las de la ruta automática.

1.5.2. Filial 100%: *wholly owned subsidiaries*

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

Consideraciones en India

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

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

Ventajas

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

Desventajas

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

- Muchas veces, las formas directivas y de gestión válidas en otro país no son las más adecuadas en India.
- Mayor dificultad para configurar una buena red de contactos.
- Para establecer una filial se seguirá el mismo proceso que para la constitución de *joint ventures* detallado en el punto anterior

Tabla 6: Resumen de trámites para establcer una joint venture o filial

Trámite	Organismo	Documentos necesarios	Documento obtenido
Establecerse como *joint venture*	Empresa india y empresa extranjera		Memorándum de entendimiento (MOU)
Obtención del reconocimiento de la sociedad	SIA DIPP Ministerio de comercio e industria	Memorándum para empresarios industriales (IEM)	Parte A certificado del SIA y número de referencia Parte B obtención del reconocimiento per se
Registrar la empresa	Registrar of companies (ROC)	Formulario INC-7/ INC-2 Formulario INC-22 Formulario DIR-12	Certificado de negocios
Apertura de cuenta bancaria	Bancos locales	Permiso del Banco Central indio	Certificado oficial de recepción de capital extranjero
Informar del comienzo de la actividad empresarial	Banco Central indio	Formulario FC.GPR Declaración de cumplimiento con regulaciones Documento sobre cómo se ha asignado el precio de las acciones	Permiso para empezar a funcionar
Dar de alta la empresa	Departamento de impuestos sobre la renta	Formulario 49AA Pruebas de identidad, fecha de nacimiento Certificado de registro del ROC	Número PAN

Fuente: elaboración propia

1.6. Otras formas de entrada

Aquí se resumen otro tipo de formas de establecerse en India con capital extranjero. Todas estas entidades quedan supeditadas a lo establecido en la Ley FEMA (1999).

1.6.1. Acuerdos de colaboración técnica

Los acuerdos de colaboración técnica son, junto con las joint ventures, las formas de cooperación mejor vistas por las autoridades indias. Para éstas, los acuerdos de colaboración suponen contacto directo con nuevas tecnologías. En estos casos, las empresas indias pueden pagar un canon o derecho de uso -que puede ser fijo o dependiente del volumen de negocio- o simplemente se contrata los servicios de una empresa extranjera.

Consideraciones en India

Ventajas

- Menor riesgo y menor vinculación con el país.
- Menor volatilidad en la rentabilidad del proyecto.
- Primer punto de entrada para posteriores proyectos de mayor envergadura.
- Posibilidad de sacar una rentabilidad a un activo de la empresa casi sin inversión.
- Posibilidad de obtener unos pagos por una tecnología o unos conocimientos que no están protegidos.

Desventajas

- Menor control del uso de la tecnología propia de la empresa, que en aquellos proyectos donde la empresa se comprometa a través de una inversión.
- Se ha adaptado el marco regulatorio de protección industrial a los diferentes acuerdos internacionales, pero los agentes aún no lo han interiorizado.
- En ocasiones la defensa de los derechos de propiedad industrial puede ser costosa.

Es una forma de entrada válida para proyectos puntuales, pero que pierde gran parte de sus virtudes cuando se considera una presencia a más largo plazo dado, que aleja a la empresa extranjera de la realidad del mercado y, en ocasiones, impide observar el potencial de negocio en el país.

TRÁMITES DE ENTRADA

A través de la ruta automática, tras la liberalización de 2009[20], en la que se eliminaron los topes en el pago de cánones y por el uso o compra de nombre o marca, entrarán todas las que no necesiten la aprobación del gobierno. Estos pagos, sin embargo, están sujetos a la gestión de la administración de divisas (transacciones por cuenta corriente, reglas del año 2000). Además, la aprobación para este tipo de proyectos está recogida en la información publicada por el RBI a través del siguiente enlace:

http://www.rbi.org.in/scripts/ECMUserParaDetail.aspx?Id=462&CatID=14

Para los acuerdos de colaboración técnica, la aprobación tiene que ser dada por la *Project Approval Board (PAB)*, y si este incluye también colaboración financiera entonces la aprobación deberá ser otorgada por el Consejo de Promoción Inversiones Extranjeras (FIPB). Para obtener ambas será necesario presentar el formulario FC-IL en la Secretaría de Asistencia Industrial (SIA). La decisión se resolverá en un plazo de 4 a 6 semanas.

1.6.2. Negocio electrónico

Novedad de la Ley de empresas de 2013, se incluye entre las compañías extranjeras aquellas presentes en India mediante agente o modo electrónico, por lo que los servicios ofrecidos a través de internet por compañías extranjeras en India sin sede física también se incluyen. De esta manera, también deben cumplir con el mantenimiento de los registros financieros y requisitos de información que exige la administración india.

1.6.3. Sociedad de responsabilidad limitada: *limited liability partnership (LLP)*

Este tipo de empresas suponen una entidad legal separada e independiente de sus socios. De acuerdo a la regulación, se puede crear una LLP por un no residente únicamente en aquellos sectores o actividades donde se permite un 100% de IED bajo la ruta automática.

Además, una LLP debe contar con al menos dos socios y uno de ellos ha de residir en India. Cada uno de los socios de una LLP debe contar con su propio DIN. Estas deben registrarse bajo la Ley de empresas de responsabilidad limitada de 2008 con el ROC. Para leer la ley completa, visítese: http://www.mca.gov.in/MinistryV2/llpact.html

20 Hasta 2009, la cantidad desembolsada a mano alzada por el pago de cánones o tarifas derivadas de un servicio téc- nico no podía superar los 2 millones de USD para poder acceder a través de la ruta automática. Asimismo, para acceder por esta ruta, tampoco podía exceder el 5% de los ingresos por ventas locales o el 8% de las exportaciones. En el caso de pagos por uso o compra de nombre, marca o franquicia, los límites para acceder por ruta automática eran el 2% de las exportaciones o el 1% de las ventas domésticas.

1.7. Adquisición de empresa india

Bajo la regulación del Banco Central indio (permiso general en el punto 10 del documento FEMA 20/2000, 3 de mayo del año 2000[21)], una persona residente en India puede transferir acciones de una empresa local a una persona no residente en el país, siempre que las actividades recaigan bajo la ruta automática, según los límites sectoriales. Los detalles sobre precios, documentación e informes para dicha transferencia deben ser entregados al RBI.

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

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

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

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

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

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

21 Debido a los cambios periódicos en la regulación, se recomienda comprobar en: http://rbi.org.in/scripts/BS_FemaNotifications.aspx?Id=174

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

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

1.8. Regulación empresarial

1.8.1. Ley de empresas: Companies Act

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/companies_act.php

Esta ley de 2013 proporciona instrumentos al gobierno central para regular la formación, financiación, funcionamiento y disolución de empresas. Estarán sometidas a esta ley todas las empresas registradas en India bajo esta ley u otra anterior, y no lo estarán universidades, cooperativas y sociedades no incorporadas de comercio, científicas o de otro tipo.

La Ley contiene recoge todos los aspectos relevantes de una empresa (organización, gestión, financiación, etc.). Además prevé las competencias y responsabilidades de los directores y gerentes, concentración de capitales, reuniones de empresa, mantenimiento y auditoría de las cuentas, atribuciones en materias de inspección, etc.

La recientemente modificada Ley de empresas, que sustituye a la antigua de 1956, afecta a aquellas que se encuentren registradas en India. Aunque en vigor desde 2013, la mayor parte de secciones han sido notificadas en abril de 2014. Hay dos enmiendas fundamentales, la de mayo de 2015 y la última, de mayo de 2017, que se puede encontrar en el siguiente enlace:

http://www.mca.gov.in/MinistryV2/companiesact2013.html

En 2015 se introdujeron ya algunos cambios, entre los que destacan el cambio en la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Según esta modificación, que trata de asimilarla al resto de leyes internacionales, un porcentaje de los beneficios deberá ser destinado a cubrir estas necesidades. Ahora se ha de destinar un 2% de los beneficios netos promedio de los tres últimos ejercicios a empresas que cumplan algunos de los siguientes requisitos:

- Patrimonio neto superior a 500 millones de rupias (6.58 millones de EUR),

- Facturación superior a 1.000 millones de rupias (13,17 millones de EUR),
- Margen neto superior a 5 millones de rupias (65.000 EUR).

Además del requisito financiero de destinar el 2%, se exigirán los siguientes puntos:

- Constitución y divulgación de un Comité de RSC
- Elaboración de una política de RSC y su respectivo informe
- Puesta en marcha de nuevos procesos de gestión
- Aplicación aplicable a todas las empresas, incluidas las empresas extranjeras, que tengan su sucursal u oficina de proyecto en la India.

En las disposiciones de enmienda se estipula que el gasto destinado a RSE no puede ser deducible en el impuesto de sociedades.

Por otro lado, la enmienda de mayo de 2015 pretende facilitar aún más los negocios en India. Los cambios más importantes que recoge son:

- Se han eliminado ciertos requisitos relativos a los procedimientos. Por ejemplo, ya no es necesario desembolsar un capital social mínimo para montar una empresa. Anteriormente, se exigían 100.000 Rupias (1.316,44 EUR) en el caso de capital privado y 500.000 Rupias (6.583,17 EUR) si se trataba de una empresa pública.
- En cuanto a requisitos burocráticos, el sello común ahora es opcional y se ha reducido la documentación que hay que rellenar a la hora de abrir un negocio.
- En el caso de operaciones vinculadas que requieren la aprobación de los accionistas, se ha pasado de una resolución especial a una ordinaria.
- Se ha limitado el acceso público a las resoluciones emitidas por el Registro de relativas a estrategias de negocio.

En 2013, se incluyó que los auditores debían informar al gobierno central en caso de tener razones para creer que se había cometido un fraude. Ahora, se han añadido unos umbrales y, si el fraude es inferior, deberá informarse debidamente a la junta de la empresa y tendrá que ser revelado en el informe anual de la misma en lugar de notificar al gobierno.

Por otro lado, la enmienda de 2017 ha incluido cambios en determinadas áreas, que buscan una mayor transparencia en la relación empresarial: [22]

- Se han aclarado determinados conceptos y ha habido cambios en algunos términos, como el de sucursal o *joint venture*.
- Régimen de préstamos e inversiones, sobre todo lo que afecta a los préstamos de las empresas a los directores o empleados.

22 http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-companies-amendment-act-2017-new/$FILE/ey-companies-amendment-act-2017.pdf

- Régimen de relaciones entre empresas vinculadas: derechos de voto, aprobación de las transacciones entre partes vinculadas.
- Declaración y pago de dividendos.
- Auditoría y régimen de los auditores: criterios de elección e incompatibilidades.

1.8.2. Ley de gestión de divisas: Foreign Exchange Management Act (FEMA)

Esta ley de 1999 consolida y modifica la legislación relativa al intercambio de divisas con el objetivo de facilitar el comercio y los pagos exteriores así como para promover el correcto desarrollo y el mantenimiento del mercado de divisas en India. Estarán sometidas a esta ley todas las oficinas, agencias y sucursales en toda India y fuera del país que estén controladas o pertenezcan a una persona residente en India. Para consultarla, visítese:

https://www.rbi.org.in/scripts/fema.aspx

La FEMA permitió un régimen coherente con el nuevo marco de la Organización Mundial del Comercio y ayudó a aprobar la ley de Prevención de blanqueo de dinero (2002).

Respecto a las notificaciones de la ley, pueden encontrarse en el siguiente enlace. La última data de junio de 2016: https://rbi.org.in/Scripts/BS_FemaNotifications.aspx

1.8.3. Código de insolvencia y quiebra: The Insolvency and Bankruptcy Code

En mayo de 2016, se aprobó una nueva Ley de quiebras, denominada ***The Insolvency and Bankruptcy Code (2016)***, que busca garantizar la liquidación de la insolvencia en un período determinado, permite una respuesta más rápida por parte de las empresas y crea una base de datos de morosos. El objetivo de la regulación es mejorar los problemas de morosidad, así como fomentar el acceso de los prestatarios a la financiación transfronteriza y a los préstamos sin garantía, reduciendo así la presión sobre las entidades de crédito en la India. Esta ley puede consultarse en el siguiente enlace: http://www.mca.gov.in/Ministry/pdf/TheInsolvencyandBankruptcyofIndia.pdf

1.8.4. Monopolio y restricciones al comercio

Tan solo unas pocas áreas del mercado indio están monopolizadas y reservadas para el sector público, como son los servicios de correos y la energía atómica. El gobierno está considerando

una privatización gradual de estas áreas, y prueba de ello es el sector de los ferrocarriles, que hasta 2015 era competencia en exclusiva del sector público.

La Ley de competencia de 2002 prohíbe acuerdos anti competencia, incluyendo cárteles y compartir territorios, restricciones a la producción y al suministro, licitaciones oclusivas y precios abusivos. También se prohíbe el abuso de posiciones dominantes y las adquisiciones de empresas/partes de empresas, fusiones, escisiones, etc. Deben contar con la aprobación de la Comisión de competencia, quien actúa como regulador del mercado.

1.8.5. Requisitos para empresas establecidas en India

Anualmente, las empresas establecidas en India deben presentar el balance del año de su actividad comercial. Existen unos estándares de contabilidad publicados por el Instituto de asesores de cuentas de India (ICAI), los cuales deben respetar los informes financieros. Desde el 1 de abril de 2016 es obligatorio presentarlos, de acuerdo con la Ley de empresas en conjunto con el IFRS[23.]

En otro orden de cosas, las empresas deben auditar sus informes financieros por un asesor de cuentas y llevarlos al ROC, y deben presentarse de acuerdo con el lenguaje extensible de informes de negocios (XMRL)[24]:

- Empresas y subsidiarias que cotizan en India
- Empresas con más de 50 millones Rupias de capital desembolsado
- Empresas con un volumen de negocio de 1.000 millones de Rupias o superior

1.8.6. Números PAN y TAN

El PAN,***Permanent Account Number***, es decir, el número de cuenta permanente, es un número único de identificación asignado a los contribuyentes por las autoridades fiscales de la India. De abril de 2010 a junio de 2016, si el destinatario se olvidaba de facilitar su número PAN en alguna de sus facturas, *vouchers* o similares, el tipo impositivo de la retención sería el mayor de todos los siguientes (sin importar los acuerdos de doble imposición entre países):

- Tasa especificada en la sección relevante, dependiendo de la naturaleza del pago
- Tasa en vigor, especificada en el Acuerdo internacional de impuestos o bajo el tratado impositivo
- Una tasa equivalente a un 20%

23 International Financial Reporting Standards
24 No es obligatorio para bancos, compañías de seguros, empresas de energía y compañías financieras no bancarias y sus subsidiarias.

No obstante, ahora las autoridades indias han relajado las normas de cara a la deducción de impuesto en la fuente. Antes, en caso de no poseer número PAN, la empresa india retenía en origen un 20% del total del precio de la factura; sin embargo, ahora retendrá un tipo menor en caso de que se faciliten los siguientes datos:

- Nombre, correo electrónico y número de contacto
- Dirección fiscal fuera de India
- Certificado que pruebe la residencia fiscal fuera de India emitido por el gobierno
- Número de identificación fiscal en el país de residencia

Por otro lado, los servicios prestados fuera de la India para su uso posterior dentro del país también podrían estar sometidos al sistema impositivo indio tras la reciente modificación de la Ley del impuesto sobre la renta (1961). Hay que poner de relieve que existen ciertos servicios que no pueden llevarse a cabo si no se dispone de un número PAN, como son:

- Apertura de cuentas bancarias en India
- Solicitud de créditos financieros a las instituciones
- Realización transacciones relativas a inversiones o financieras
- Préstamo de servicios profesionales
- Inversión en fondos de inversión
- Compra o venta propiedades en India
- Ser director en una compañía india
- Actuación como representante autorizado en una oficina de representación, sucursal u oficina de proyecto

El proceso para conseguir el número PAN es algo laborioso y tarda en expedirse entre 10 y 15 días laborables desde el momento en que se entregan todos los documentos. Para el caso de solicitudes online, podrá pagarse con tarjeta de crédito/ débito. El formulario para solicitar el número PAN para empresas extranjeras es el siguiente:

https://tin.tin.nsdl.com/pan/form49AA.html

Asimismo, estas son las instrucciones para la cumplimentación de este trámite: https://tin.tin.nsdl.com/pan/Instructions49AA.html#instruct_form49AA

Junto al formulario, habrá que adjuntar una prueba de identidad y de dirección. Los documentos a aportar específicamente para el caso de una empresa no residente se encuentran listados en este enlace:

https://www.incometaxindia.gov.in/Pages/default.aspx

Básicamente, se solicita una copia de registro y de prueba de residencia en España debidamente certificada. Esta certificación podrá hacerse por parte de la embajada de India en España o mediante la Apostilla de la Haya en el documento ya que India es país firmante.

La enmienda en la sección 9 de la Ley del impuesto sobre la renta hará que estén sujetos todos los servicios, incluidos los honorarios de servicio técnico o royalties que en general pagan en concepto de honorarios de consulta, con independencia de si el prestador del servicio tiene negocios en la India, es decir, si tiene residencia o sede en el país. Por ejemplo, si a un arquitecto no residente se le paga por la consulta en un edificio situado en la India, significa que sus servicios se han utilizado en dicho país. A juzgar por este ejemplo, el gobierno ahora pondrá gravar la renta generada en India de un arquitecto no residente, incluso si no llega a la India y hace el servicio desde fuera de India.

Por otro lado, también encontramos el número TAN (*Tax Deduction Account Number*), el número parar cobrar o deducir impuestos. Este número es necesario para retener el impuesto en origen según la sección 203ª de la Ley de impuestos sobre la renta (1961). Ahora puede solicitarse el número TAN de forma online a través del siguiente formulario:

https://tin.tin.nsdl.com/tan/form49B.html

Cabe señalar que no pueden utilizarse el número TAN y PAN indistintamente pues sus funciones difieren.

Implicaciones para una empresa que presta servicios en India desde el extranjero

Las autoridades fiscales indias prevén retenciones del impuesto sobre la renta por los ingresos procedentes de la prestación de servicios en India desde el extranjero. El tipo impositivo actual para los *royalties* y tasas de servicios técnicos generalmente es del 10% (más los recargos aplicables y el impuesto de educación) de los ingresos brutos. Los tratados para evitar la doble imposición que India tiene con terceros países generalmente también contienen un tipo impositivo del 10% de los ingresos brutos.[25]

Recuperar las retenciones efectuadas por las autoridades fiscales indias

La cuestión está regulada por el artículo 13 del Convenio de Doble Imposición entre España e India (1995), DTAA[26]. De acuerdo con este artículo, los cánones y pagos por servicios técnicos procedentes de un estado contratante pueden someterse a imposición en ese estado. Es decir, como los pagos proceden de la India, este país tiene soberanía para gravarlos. Si España también aplica un gravamen sobre esa renta obtenida por la empresa española en India, entonces ésta sufriría una doble imposición.

25 Sección 115A (1) (b), de la Income Tax Act
26 Si quiere acceder al Convenio, pinche en el siguiente enlace:
http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_India.pdf

Es en este caso cuando se permite que lo retenido en India sea deducible en la liquidación de la cuota del impuesto de sociedades de acuerdo a las leyes fiscales españolas. Por tanto, si esa renta obtenida en India que ya ha sido gravada allí y es objeto de gravamen en España, entonces, de acuerdo al DTAA firmado entre España e India es deducible del impuesto de sociedades español, pero en ningún caso implica una devolución líquida del impuesto satisfecho por parte de la hacienda española o la india.

A pesar de ello, si la retención efectuada en India ha sido mayor a la estipulada en el DTAA debido a la no presentación en su momento del número PAN, el porcentaje retenido de más no podrá ser deducido en el impuesto de sociedades español.

¿Cómo afectará a las empresas indias pagadoras?

En muchos contratos, se requiere que la empresa india soporte las responsabilidades tributarias de la empresa extranjera. En caso de que esa empresa extranjera no solicite el número PAN, considerando las provisiones de la nueva sección 206AA en la Ley del impuesto sobre la renta de 1961, el coste para la empresa india sería del 125% del importe que corresponda.

1.8.7. Legislación medioambiental: *environmental clearances*

En India, los proyectos de industria deben solicitar permisos especiales relativos al control de la contaminación. Las principales leyes medioambientales vigentes son:

- Water (Prevention and Control of Pollution) Act, 1974
- Air (Prevention and Control of Pollution) Act, 1981
- Environment (Protection) Act, 1986 and Rules there under Public Liability Insurance Act, 1981
- National Environmental Tribunal Act, 1995
- National Environment Appellate Authority Act, 1997
- The National Green Tribunal Act, 2010

La Junta Central de Control de la Contaminación o *Central Pollution Control Board* (CPCB) es la encargada de estipular los estándares que han de cumplir las plantas productivas en el conjunto del país. La implementación y su control es competencia de las autoridades estatales, las cuales dependen, a su vez, del Ministerio de Medioambiente, Bosques y Cambio Climático o *Ministry of Environment & Forest* http://www.moef.nic.in/.

Para conocer más sobre la legislación medioambiental se recomienda visitar el siguiente enlace: http://environmentclearance.nic.in/

El número de proyectos que necesita obtener aprobación o permiso asciende a 31 y pueden consultarse en la Ley de Protección del Medio Ambiente de 1986: http://www.moef.nic.in/sites/default/files/eprotect_act_1986.pdf . Incluyen: industria petroquímica, refinerías de petróleo, centrales térmicas, industria del cemento, laboratorios médicos, fertilizantes, tintes, papel, etc. Estas industrias se consideran peligrosas para el medio ambiente, y deberán remitir sus aplicaciones para la obtención de la aprobación a través del Ministerio de Medioambiente, Bosques y Cambio Climático.

La aplicación tendrá que cumplir con los requisitos estipulados en la siguiente proforma: http://www.moef.nic.in/divisions/iass/quest/application1.pdf . Esta deberá ir acompañada de un informe de proyecto que incluya el estudio de impacto ambiental y el plan de gestión ambiental, de acuerdo con las directrices dispuestas por el Ministerio de Medioambiente, Bosques y Cambio Climático.

Los permisos medioambientales no serán necesarios para inversiones que no alcancen los 1.000 millones de rupias (12 millones y medio de EUR) si el proyecto es nuevo, o los 500 millones de rupias (más de 6 millones de EUR) si el proyecto es para realizar una modernización o renovación.

Esta norma no se aplica en los sectores de pesticidas, pinturas, complejos mineros, medicinas y productos de farmacia, asbestos, proyectos de minería, carreteras en las zonas del Himalaya, destilería, tintes, fundición, y determinados proyectos turísticos, que no se benefician de esta excepción y por tanto, tendrán que obtener el permiso.

Tampoco se requieren permisos medioambientales para la provisión de cualquier elemento reservado para el sector industrial de pequeña escala, siempre y cuando la inversión sea inferior a 10 millones de rupias (123.000 EUR), proyectos de construcción de carreteras relacionados con temas de defensa en bordes fronterizos, o proyectos de modernización donde el área a tratar sea menor de 10.000 hectáreas o cuando el proyecto cueste menos de 1.000 millones de rupias.

En sectores como la minería, plantas termales, energía hidroeléctrica, puertos e instalaciones portuarias, control de inundaciones, proyectos de riego, y exploración y prospección de minerales importantes en áreas por encima de 500 Ha, las autoridades propondrán la localización del proyecto al gobierno central a través del Ministerio de Medioambiente y Bosques, mientras inician investigaciones y entrevistas. El gobierno central tomará una decisión sobre la conveniencia o no del proyecto en un periodo máximo de 30 días. Si se aprueba, el permiso medioambiental será válido para una capacidad de producción limitada y durante 5 años desde que se comienzan las obras de construcción, operación o minería.

Para obtener información adicional sobre:

- Requisitos y documentación necesaria para obtener la aprobación medioambiental se debe acudir al siguiente link: http://environmentclearance.nic.in/

- Consultar legislación medioambiental, se debe acudir a la página del Ministerio de Medioambiente, Bosques y Cambio Climático en la siguiente dirección web: http://moef.nic.in/modules/rules-and-regulations/environment-protction/

1.9. Procedimientos de salida

En principio, en India no existe limitación alguna para la repatriación de capitales. Sin embargo, al igual que en la gran mayoría de los países, en la práctica los procesos de cierre o de salida pueden llegar a ser complejos y dilatarse en el tiempo, principalmente si se precisa del cumplimiento de determinadas normas fiscales o la salida supone el despido de algún trabajador.

En general, en el caso en que la empresa esté presente en India como entidad no constituida únicamente podrá repatriar aquel capital invertido y los beneficios obtenidos por las actividades autorizadas. Concretamente, para las sucursales es necesario justificar que los beneficios repatriados no incluyen beneficios derivados de una posible revalorización de los activos de la sucursal.

En el caso de abandonar la participación en el capital de una entidad india, los procesos serían más ágiles si se transfiriera el capital que si la salida supusiese el cierre definitivo de la entidad[27].

1.10. Salir como empresa extranjera: cierre de una entidad no incorporada

En determinadas ocasiones, la aprobación concedida por el RBI para la apertura de la oficina puede contener determinados requerimientos y limitaciones que hay que tener en cuenta en el proceso de salida.

1.10.1. Certificado de pago del impuesto de sociedades

En primer lugar, se escogerá la fecha de cierre de la oficina y se elaborará el balance contable hasta ese momento. Luego, se cumplimentarán todas las obligaciones fiscales con hacienda. Esto dará lugar a la obtención de un certificado de pago del impuesto de sociedades[28] que será facilitado por las autoridades tributarias pertinentes.

27 En principio, en caso de no especificar nada, para el inversor extranjero se asume que todas las inversiones se hacen en repatriable basis, es decir, que se gozará de libertad para repatriar los fondos invertidos. En todo caso, es aconsejable que se asegure que esta cláusula está presente en las diferentes notificaciones y aprobaciones del RBI en el proceso de entrada.
28 Tax Clearance Certificate/No Objection Certificate: +https://rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?Mode=0&Id=984

1.10.2. Autorización del Banco Central de India

Se acudirá a un agente autorizado de categoría 1 que hará llegar al Banco Central la solicitud de cierre mediante un documento sin formato especifico elaborado por la dirección de la empresa matriz que deberá ir acompañado de:

- Copias de todas aquellas aprobaciones de inversión obtenidas del RBI y/o aprobaciones obtenidas del regulador sectorial.
- Certificado por parte de un asesor de cuentas donde se certifique:
    - Justificación de las cantidades de inversión apoyada en una valoración de los activos y pasivos de la empresa y de la disposición de los activos.
    - Confirmación de que todos los pasivos y beneficios a los empleados han sido satisfechos.
- Balance de la oficina auditado.
- Certificado de pago del impuesto de sociedades previamente obtenido.
- Certificado de la empresa matriz de que garantice que no queda pendiente ningún procedimiento judicial de la empresa en India.
- Informe del Registro de empresas confirmando que se ha cumplido con la normativa de la Ley de empresas (2013).
- Cualquier otro documento especificado por el RBI para dar aprobación al cierre de la oficina.
- El RBI otorgará la aprobación con la cual se podrá proceder a repatriar la inversión y cerrar la cuenta bancaria.

1.10.3. Informar al registro de empresas (ROC)

Hay que presentar el formulario número 52, del cual se rellenará únicamente la parte D: *Cessation to have a place of business in India [pursuant to section 597(3)*, que hace referencia al cierre de actividad en India. El Formulario 52 puede encontrarse en la página del Gobierno: http://www.mca.gov.in/MinistryV2/homepage.html

1.11. Salir como empresa india: cierre de una entidad incorporada

1.11.1. Vender participaciones

Esta opción se presenta más sencilla que la segunda, y engloba vender participaciones a otras empresas extranjeras o a locales. Será necesario comprobar si en los estatutos de la empresa

india existe alguna restricción para la transferencia de acciones en relación a los posibles compradores. En el caso de no existir habrá que contemplar dos opciones:

1. Venta de participaciones de una entidad extranjera, en cuyo caso no se precisaría de la aprobación del RBI o de alguna otra institución del gobierno de India.
2. Venta de participaciones de una entidad india, para lo cual se precisará de la autorización del RBI, ya que la operación supone una salida de divisas. La solicitud de venta se deberá realizar tanto por el comprador como por el vendedor en la oficina regional del RBI y deberá ir acompañada de la siguiente documentación:
   - Carta de consentimiento del que trasfiere y del que compra, donde se indique el número de acciones, el nombre de la compañía en la que se invierte y el precio de transferencia propuesto.
   - Documento que explique la estructura de propiedad de las acciones antes y después de la compra y la categoría de los diferentes inversores resultantes.
   - Copias de las anteriores aprobaciones y notificaciones al RBI, copia del FC-GPR para probar el capital en manos de los no residentes.
   - Documento de oferta abierta rellenado, confirmando que la venta de acciones cumple con la normativa de la Junta de Bolsa y Valores de la India (SEBI).
   - Certificado por parte de un asesor de cuentas donde se indique el procedimiento empleado para la valoración de las acciones y que esta valoración cumple las regulaciones de la SEBI.

Para proceder a la valoración de las acciones tendría que respetar, en términos generales, los siguientes principios:

1. Compañías cotizadas: la venta se realizará al precio de mercado en la bolsa. El precio no podrá ser menor al mayor a la cotización media de los últimos 6 meses ni a la cotización media en las dos semanas anteriores al anuncio de la operación de compra. A este precio será posible aplicarle una variación del 5% y un 25% si aquel que adquiere las acciones es el socio local.
2. Compañías no cotizadas: si la venta no excede los 2 millones de rupias el precio sería aquel fijado por las partes. Si la cuantía supera los 2 millones de rupias, entonces el precio tendría que estipularse atendiendo a las normas prescritas por el propio gobierno a través del *Controller of Capital Issues* (CCI).

Una vez realizados estos trámites, el RBI concede una aprobación *in-principle* para la transferencia, con lo cual ésta será permitida y a la compañía extranjera podrá abandonar su participación en la empresa india.

El pago se debe realizar vía bancaria y el banco sólo podrá realizar la transferencia si viene acompañada por una carta de consentimiento del vendedor y del comprador, la aprobación

anterior, un certificado de no objeción por parte de las autoridades tributarias y un certificado explicando el valor de las acciones por parte de un asesor de cuentas.

1.11.2. Cierre de una entidad india

Es un proceso relativamente largo y que puede demorarse en el tiempo en caso de complicaciones con la legislación laboral o la presencia de obligaciones tributarias no satisfechas. Será necesario tener en cuenta si en los estatutos de la compañía existe alguna restricción sobre las condiciones de cierre de la entidad.

- En primer lugar, hay dos formas de cerrar una empresa: cerrarla de acuerdo con lo dispuesto en la sección 560 –*strike off*– o en la 420 –*winding up*–:

  1. ***Strike off***: A través de esta vía, hay que informar al Registro de empresas a través del formulario Fast Vía Exit Mode (FTE) y así borrarán el nombre del registro. Solo sirve para empresas ya desaparecidas. Aquí se puede encontrar más información: http://www.mca.gov.in/MinistryV2/fasttrackexitmode.html

  2. ***Winding up***[29]: En esta modalidad, la empresa puede cerrarse de manera obligatoria (por un tribunal), voluntariamente o bajo supervisión de los tribunales. Los pasos a seguir para cerrar la empresa son los siguientes:
     - Obtención del certificado de pago del impuesto de sociedades y certificado de solvencia de la empresa
     - Petición de cerrar la empresa tanto a los tribunales como a la empresa
     - El tribunal acepta la petición
     - Se autoriza el cierre de la empresa
     - Se organiza una reunión con todas las partes implicadas
     - Se pide una cita con el liquidador de empresas
     - Distribución de los bienes de la compañía a los socios
     - Conversión de las deudas
     - Disolución de la compañía

     En caso de que el cierre sea voluntario, todo el proceso se llevará a cabo sin los tribunales de por medio, y pueden llevarlo a cabo tanto los miembros como los acreedores de la compañía. Si se necesita más información al respecto, consúltese la web de liquidadores de empresas: http://www.mca.gov.in/MinistryV2/officialliquidators.html

29 http://www.mca.gov.in/MinistryV2/closecompany.html

2. Factores a tener en cuenta a la hora de invertir

El análisis de los factores a tener en cuenta a la hora de invertir en India debe completarse en dos dimensiones:

- **Sector de actividad**: según el sector concreto en el que se quiera invertir, hay determinados aspectos que cambian, como la legislación laboral, el nivel salarial o la disponibilidad de mano de obra adecuada, el número de incentivos disponibles, si el sector es o no considerado estratégico por parte de las autoridades, etc.
- **Estado objetivo**: según el Estado concreto en el que se quiera implantar. India es un estado federal y los gobiernos estatales tendrán transferidas muchas competencias en el ámbito fiscal, de regulación laboral o de gestión de zonas portuarias, suelos industriales o la concesión de incentivos a la inversión, entre otras.

2.1. Factor trabajo

India cuenta con una fuerza laboral de casi 490 millones. Sin embargo, la generación de empleo es uno de los grandes retos del país. El porcentaje de población activa respecto del total de la población del país es muy baja con respecto a otros países en desarrollo. Esto se debe en parte a las limitaciones que existen para el acceso de la mujer al mercado laboral. Por detrás de los países árabes, India es uno de los países que más trabas pone a la contratación de mujeres.

El gran tamaño de la población y su tasa de crecimiento requieren que las políticas referidas al mercado laboral se orienten significativamente a la creación de empleo. Prueba de ello es *Make in India*, que pretende crear 100 millones de puestos de trabajo para 2022, especialmente en los campos de ingeniería y manufactura. En este sentido, existe gran rigidez en el mercado laboral indio, con un singular entramado normativo en el que participan tanto el gobierno central como los gobiernos estatales que no fomenta la generación de empleo. India cuenta con una tasa de desempleo de en torno al 7%, pero esta cifra no recoge la realidad del país y, además, existen grandes brechas interestatales y sectoriales.

Por un lado, la barrera idiomática dificulta la movilidad geográfica, potenciando la rigidez del mercado laboral. Aunque el inglés sea lengua oficial, no está extendido al total de la población. En

el sur y la parte este del país, el acceso a buenas condiciones laborales es mucho más sencillo que en la parte norte y este del país. Actualmente se está intentado promover el hindi como lengua vehicular, aunque se hay cierto rechazo especialmente en el sur del territorio.

Por otro lado, la mayor parte de la población está empleada en el sector agrícola, concretamente un 47%, que contribuye escasamente al PIB indio. La transición del empleo agrícola a los sectores secundario y terciario no ha avanzado todo lo que cabría esperar, por lo que la productividad permanece baja. Además las limitaciones debidas a factores como las castas o la religión, siguen dificultando la redistribución de la mano de obra, ya que obligan a ciertos segmentos sociales a permanecer en puestos de trabajo con salarios muy bajos.

En términos generales, las condiciones del mercado laboral han mejorado en los últimos años. Ha disminuido la pobreza absoluta en India, y el crecimiento –aunque aún escaso- de la clase media, ha hecho que las condiciones de acceso a educación hayan mejorado, incrementando la eficiencia global de los trabajadores en India.

Las cuestiones relativas al despido de trabajadores se configuran como uno de los obstáculos más significativos. Existen muchas trabas al despido, no obstante, a pesar de la legislación vigente, es posible encontrar soluciones satisfactorias con acuerdos con los trabajadores o jubilaciones anticipadas.

Las condiciones de trabajo en India han ido mejorando en los últimos años. El país es miembro de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y se ha adherido a multitud de convenios internacionales que se suman a una serie de regulaciones orientadas a proteger al trabajador y a fomentar un ambiente de trabajo favorable.

Desde que el nuevo gobierno se encuentra en el poder se han llevado a cabo nuevas iniciativas tecnológicas que pretenden facilitar la burocracia con la Administración. Por ello, se han creado varios portales en internet para los trabajadores, como son el *Shram Suvidha e-Portal*, el *e-Efficient Health and Insurance* o el *Skill Development Initiate e-Portal*.

Para saber más sobre el empleo y el trabajo en India, recomendamos visitar el Informe anual 2017-18 del Ministerio de Trabajo y Empleo:

https://labour.gov.in/sites/default/files/ANNUAL_REPORT_2017-18-ENGLISH.pdf

2.1.1. Salarios

Hoy por hoy, el coste laboral en India es una de sus principales fortalezas competitivas, presentando niveles salariales significativamente por debajo de los estándares occidentales y muy competitivos en comparación con otros países del entorno. Sin embargo, no hay que olvidar que depende del sector, el tamaño de la compañía y la región.

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

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

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

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

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

Tabla 7: Remuneración mensual por trabajador para algunos sectores

Categoría profesional	**Salario / bruto anual (EUR)**
Sr. Software engineer/ Developer/ Programmer	9.045
Ingeniero de Software	5.360
Project Manager, Information Technology	16.260
Finance Manager	12.049

30 Investment related costs in Asia and Oceania, 23rd Survey, JETRO, 2013

Marketing Manager	8.115
Operations Manager	8.832
IT Manager	13.192

Fuente: datos de Payscale, julio 2018 (https://www.payscale.com/research/IN/Country=India/Salary).

2.1.2. Salarios mínimos

Según el Informe de la Organización Internacional del Trbajo *Women and Men in the Informal Economy – A Statistical Picture (Third Edition)* realizado en abril de 2018, alrededor del 81% de la fuerza laboral en India pertenecen al sector informal o desorganizado. Estos se concentran principalmente en el sector agrícola en el que el 99,7% pertenece al sector informal, mientras que en el sector servicios se sitúa en un 77,6%. [31]

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

Según la última información disponible, el salario mínimo en el Estado de Delhi se sitúa entre 513-622 rupias al día, dependiendo del nivel de estudios y preparación. Para consultar los salarios mínimos por estados y por sectores, se puede acudir a la siguiente dirección web: https://paycheck.in/main

2.1.3. Cualificación

India es un país con más de tres millones de ingenieros y científicos (después de Estados Unidos, registra el mayor número de científicos angloparlantes), lo que lo convierte en el **tercer país con un mayor mano de obra cualificada**. El coste de esta mano de obra, con la excepción de algún sector especialmente desarrollado, es realmente competitivo. Este entorno configura el acceso a mano de obra de excelente cualificación a costes muy competitivos como uno de los principales atractivos del país.

Un elemento crítico en los proyectos de implantación será la elección del director gerente, cargo de mayor responsabilidad en la empresa constituida en India y cuyas decisiones obligarán contractualmente a la empresa. Si se opta por un profesional con contrastada experiencia en el mercado indio (nacional indio o residente en India), es deseable haber emprendido con

31 Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture, International Labour Office, 2018. Para más información: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_626831.pdf

anterioridad proyectos conjuntos en India para contrastar su excelencia profesional y prestar especial atención a cuestiones personales, en particular su entorno familiar y lugar de residencia. Es importante asegurar cierta continuidad en este cargo de alta responsabilidad, y para ello ciertas situaciones personales, muy importantes en la cultura india, deben ser tomadas en consideración por la empresa española.

La población india es joven y, aunque con el paso de los años su formación ha aumentado, siguen existiendo ciertas deficiencias. A pesar de todo, de acuerdo con los datos de la NSSO, en 2015[32] la alfabetización en India alcanzó el 71% en zonas rurales y hasta el 86% en las urbanas. Sin embargo, aún existen diferencias entre ambas zonas. Cabe señalar que el estado con mayor índice de alfabetización es Kerala (93,91%) y el más bajo Bihar (63,82%). Se calcula que India se alcanzará la alfabetización universal para 2060.

Tabla 8: Porcentaje de tasa de alfabetización por sexo, 1981-2011[33]

Año	%Total	%Hombres	%Mujeres
1981	36.23	46.89	24.82
1991	42.84	52.74	32.17
2001	55.3	64.13	45.84
2008	61	73.4	47.8
2011	74.04	82.14	65.46

Fuente: Census of India www.censusindia.gov.in

2.1.4. Jornada laboral

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

32 Última información disponible
33 En 2011 se realizó el último censo de referencia oficial.

2.1.5. Salud y seguridad

A pesar de que existe un marco legislativo, India no es un país donde se respeten unos estándares mínimos de seguridad, algo que se ve acentuado por la escasa presencia de inspectores. A pesar de que la situación es mejor en las empresas extranjeras, las condiciones distan mucho de aquellas ofrecidas en sus países de origen. El respeto de unos estándares mínimos en sus instalaciones por parte de potenciales socios indios es visto por muchos como una señal más que significativa sobre seriedad del negocio, perspectiva a largo plazo y seriedad en la planificación estratégica.

2.1.6. Despido

El despido debe ser notificado con un **mínimo de un mes de antelación**, en caso de que el trabajador haya sido empleado por más de un año. En caso de no haberse respetado el plazo, el trabajador tendrá derecho a recibir el salario que le correspondería. En ocasiones, el despido debe ser autorizado por las autoridades competentes. Existen regulaciones que requieren a las empresas obtener un permiso del gobierno para cerrar establecimientos en empresas con más de 100 empleados[34].

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

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

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

34 Empresas de la industria de los servicios, como las empresas de IT, no se acogen a esta regulación.

2.1.7. Sindicatos

India tiene un sistema político democrático y esto se refleja también en el mundo del trabajo. Hay experiencia sindical en muchos de los sectores, y en ocasiones se trata de sindicatos a nivel nacional que se han constituido como fuertes lobbies. Se trata en la mayor parte de casos de sindicatos conectados con partidos políticos. En el año 2017 se perdieron 1,1 millones de días de trabajo, un 44% más que en el periodo anterior como causa de las huelgas.

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

2.1.8. La situación de la mujer

En cuanto a la vida laboral de las mujeres, es cierto que cada vez tiene más presencia pero aún sigue muy por detrás de los estándares europeos. Actualmente, el 67% de las mujeres en zonas rurales que han ido al colegio no trabajan, y en las zonas urbanas es de 68,3%, y solo el 20% de todos los negocios registrados en India son propiedad de mujeres. El permiso de maternidad se aumentó a principios de 2016 de 12 a 26 semanas en el sector privado según la última enmienda de la Ley relativa a las prestaciones de maternidad (1961).

2.1.9. Seguridad social

Desde el 1 de octubre del 2008, en India existe un nuevo régimen de Seguridad Social, bajo el cual los trabajadores extranjeros están cubiertos y por lo tanto quedan obligados a contribuir al *Provident Fund* en un 12% de su salario base, incluyendo el salario procedente del extranjero. La compensación mínima por muerte es de 120.000 Rupias y de 140.000 Rupias por invalidez absoluta y permanente; la máxima, 914.160 Rupias y 1.096.992 Rupias respectivamente. Desde el año fiscal 2012-13, se puede acceder a este recurso de manera electrónica. Más información en los sitios web www.epfindia.gov.in y https://labour.gov.in/.

India ya ha firmado acuerdos de Seguridad Social con varios países con el fin de proteger los intereses de los trabajadores extranjeros en India y evitar las dobles imposiciones o la no cobertura de estos trabajadores. Hasta marzo de 2018, casi 20 países han firmado acuerdo de seguridad social con India. Para más información: http://www.mea.gov.in/treaty.htm

2.1.10. Marco legislativo

Leyes de disputas industriales: Industrial Disputes Act, 1947

Objetivo: Proporciona instrumentos para regular las relaciones entre empleados y empleador, y pretende regular las condiciones de trabajo, reducir cierres y despidos y regular el derecho a huelga.

Empresas: Estarán sometidos a esta ley todos los establecimientos productivos.

Contenido: Entre otros puntos, fija las condiciones de despido. Este ha de ser notificado con un mínimo de un mes de antelación, o se le debe pagar este periodo de notificación. La compensación tiene que ser equivalente al salario medio de 15 días de trabajo. El despido debe ser notificado a la autoridad correspondiente del gobierno. Entre los puntos más polémicos se encuentra la prohibición para aquellos centros de producción con más de 100 empleados de despedir a sus trabajadores, el cual se considera uno de los frenos para el desarrollo de grandes proyectos industriales. Para los llamados trabajadores administrativos o *whitecollar worker* esta ley no sería aplicable. La ley, también proporciona los métodos para mediar en los conflictos de intereses entre los trabajadores y los empleadores en relación a huelgas, condiciones laborales y relaciones laborales.

Leyes relacionadas con salarios

LEY DE BONIFICACIONES: PAYMENT OF BONUS ACT, 1965

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/wages_1965.php

Objetivo: Hacer partícipes a los trabajadores de los beneficios de la empresa o fomentar la productividad.

Empresas: Estarán sujetas a esta ley las entidades productivas que empleen a más de 20 personas, aunque en la actualidad se intenta extender a aquellas con más de 10 trabajadores; en efecto, el gobierno, previa publicación, puede obligar a las empresas entre 10 y 20 trabajadores. Estarán cubiertos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo no supere las 21.000 rupias al mes.

Contenido: La cantidad anual incluida en esta prestación será como mínimo el mayor del 8.33% del salario que percibe el trabajador, 100 Rupias para aquellos trabajadores mayores de 15 años o 60 Rupias para los empleados que no alcancen esa edad. El *bonus* nunca superará el 20% del salario. Sólo se podrán acoger al mínimo aquellas empresas en pérdidas o cuyos beneficios no

alcancen los pagos calculados por el mencionado 8.33%. En 2015 se aprobó duplicar el salario máximo para el cálculo del *bonus* hasta las 7.000 Rupias al mes (93,94 EUR) para los trabajadores de fábricas o el salario mínimo para el empleo previsto, fijado por el Gobierno proceda (el que sea mayor). También se ha aumentado el límite del beneficio del pago del bonus a 21.000 Rupias

LEY DE SALARIOS MÍNIMOS: THE MINIMUM WAGES ACT, 1948

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/wages_1948.php

Objetivos: Determinar la remuneración mínima en los sectores registrados.

Empresa: Esta regulación afectará, en principio a todo el empleo registrado.

Contenido: Los diferentes salarios mínimos vendrán revisados tanto por el gobierno central y los gobiernos de los diferentes estados. A través del siguiente enlace, se pueden consultar los enlaces a las distintas provisiones para 2018 de los principales estados en India:

http://www.paycheck.in/main/salary/minimumwages

LEY DE FÁBRICAS: THE FACTORIES ACT, 1948

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/factories_act.php

Objetivos: Trata de regular la condiciones de contratación en las fábricas

Empresa: En principio estarán dentro de esta ley todas aquellas entidades que realicen una actividad productiva, estando incluidos todos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo sea mayor a 1600 Rupias

Contenido: Esta regulación específica el tiempo límite para el pago de los salarios y trata de asegurar que ninguna deducción les sea aplicada fuera de aquellas específicamente reguladas por ley.

Leyes relacionadas con la igualdad y la igualdad de género

LEY DE MATERNIDAD: MATERNITY BENEFIT ACT, 1961

+http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/maternity.php

Objetivo: Regular el número de días concedidos a las mujeres antes y después del parto, aborto, enfermedad derivada del parto o parto prematuro.

Empresas: En principio se encontrarán sometidos todos aquellos establecimientos productivos. Las mujeres que hayan trabajado al menos 80 días en los últimos doce meses en la empresa tienen derecho a recibir los beneficios de maternidad.

Contenido: El empleador deberá pagar una dotación y unos gastos sanitarios a estas mujeres, además de conceder un periodo de baja de maternidad y ausencias sanitarias, según los preceptos recogidos en la ley. Esta Ley no se aplica a ninguna empresa o establecimiento que esté ya sometido a la Ley de seguros para empleados estatales o *Employees State Insurance Act,* 1948. En la actualidad la baja por maternidad es de 26 semanas, aspecto que cambió respecto a las 12 que había antes de marzo de 2017.

Leyes que garantizan la seguridad social

FONDO DE PREVISIÓN DE EMPLEADOS Y DISPOSICIONES DIVERSAS: EMPLOYEES PROVIDENT FUND AND MISCELLANEUS PROVISION ACT, 1952

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/provident_fund.php

Objetivo: Pretende proporcionar seguridad financiera a los empleados a través del establecimiento de un sistema de ahorro obligatorio conjunto entre la empresa y el empleado.

Empresas: Estarán sujetas todas aquellas entidades con más de 20 empleados y, para el caso de cines, aquellas salas que empleen a más de 5 personas.

Contenido: El empleador y el empleado deberán hacer la misma contribución al fondo. La aportación mínima por parte del empleado será un 10% en empresas de menos de 50 empleados y un 12% en empresas con más empleados. Esta cantidad se pagará al empleado tras su jubilación y también puede desembolsarse parcialmente para ciertos propósitos. La citada ley ha sufrido varias enmiendas desde su creación y es de aplicación en todo el país excepto en los estados de Jammu y Kashmir, que se rigen por el esquema de 1961.

LEY DE PAGO DE GRATIFICACIONES: PAYMENT OF GRATUITY ACT, 1972

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/gratuity.php

Objetivo: Proporcionar una compensación al empleado de larga duración en la compañía en caso de despido o jubilación.

Empresas: Estarán sometidas a esta regulación todas aquellas empresas relacionadas con la industria, minería, yacimientos petrolíferos, compañías de trenes, tiendas y otros establecimientos que hayan tenido más de diez empleados en al menos un día de los últimos 10 meses. Tendrán derecho a esta prestación aquellos trabajadores que lleven al menos 5 años en la empresa.

Contenido: El pago máximo será de 350.000 Rupias y se realizará cuando el trabajador se retire, deje la empresa o se jubile. El pago se contabilizará como 15 días de salario por cada año trabajado o 7 si se trata de un contrato de tipo estacional. La empresa deberá gestionar el fondo en nombre de cada empleado con una compañía india de seguros de vida.

LEY DE COMPENSACIÓN PARA TRABAJADORES: WORKMEN'S COMPENSATION ACT, 1923

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/compensation_1923.php

Objetivo: Asegurar a los trabajadores frente a posibles accidentes que causen invalidez o muerte del trabajador, durante el desarrollo de su trabajo.

Empresas: Esta regulación afectara a todas aquellas entidades que realicen una actividad productiva, así como a las empresas de transporte. Estará sujeto a esta regulación todo el personal no administrativo de estas compañías.

Contenido: Los pagos en caso de accidente serán como se sigue:

- En caso de muerte, la cuantía mayor de:
  - El 50% de los salarios mensuales multiplicado por un factor relevante. El salario máximo considerado será 4000 rupias
  - 80.000 rupias
- En caso de invalidez permanente, la cuantía mayor de:
  - El 60% de los salarios mensuales multiplicado por un factor relevante. El salario máximo considerado será 4000 rupias
  - 90.000 rupias

LEY DE CONTRATOS DE TRABAJO: CONTRACT LABOUR ACT, 1970

http://www.archive.india.gov.in/business/legal_aspects/contract_labour.php

Objetivo: Regular la contratación de trabajador a través de agentes de contratación o contractors, con el fin último de proteger a los trabajadores, equiparando sus derechos con aquellos que han sido contratados de forma directa.

Empresas: Todas aquellas empresas que contraten trabajadores a través de agente intermediarios y que tengan contratados, en el año en cuestión a 20 o más trabajadores. Estarán sujetos a esta regulación todos los trabajadores contratados por esta vía.

Contenido: En principio, los trabajadores empleados a través de agentes de contratación tendrán derechos equiparables a los trabajadores de contratación ordinaria. La empresa para la que trabajan no podrá abstraerse de estas obligaciones en caso de incumplimiento por parte del agente de contratación. En caso de que se contraten más de 20 trabajadores, ambas compañías (la empresa y el agente de contratación) deben registrarse en las oficinas estatales del ministerio de trabajo. En el caso de despido, la empresa no estará directamente vinculada con los trabajadores y será función del agente de contratación aquel encargado de la recolocación del trabajador o del pago de la compensación correspondiente.

LEY DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA (INSTRUCCIÓN PERMANENTE): INDUSTRIAL EMPLOYMENT (STANDING ORDERS) ACT, 1946

http://labour.bih.nic.in/Acts/industrial_employment_standing_orders_act_1946.pdf

Objetivo: Pretende clarificar las condiciones de trabajo en las grandes fábricas.

Empresas: Se aplicará, además de a fábricas y ferrocarriles, minerías, canteras y explotaciones petrolíferas, tranvías o vehículos de motor, servicios de ómnibus, muelles, embarcaderos y muelles, barcos de vapor en aguas interiores, y plantaciones y talleres de más de 100 trabajadores. No obstante, gracias al impulso del gobierno central, en la actualidad se aplica en la mayoría de los centros con más de 50 empleados.

Contenido: El empleador deberá fijar claramente y por escrito, los puestos de cada uno de los trabajadores, las vacaciones, pago de salario, ausencias, notificaciones de despido, etc.

Además de la anterior regulación, que es de aplicación nacional, existe regulación estatal a través de diferentes normas locales que regulan las condiciones laborales con respecto al número de horas de trabajo, a las condiciones mínimas para la contratación laboral, a los pagos por las horas extraordinarias, etc.

2.2. Precios de transferencia

En India no ha existido regulación de los precios de transferencia internacionales hasta que no se introdujo en 2001. Esta codificación se recoge en las secciones de 92 a 92 F, dentro de la Ley del impuesto sobre la renta (1961) y en las reglas 10A a 10TG de la Reglas del impuesto sobre la renta (1962). Esta regulación se ha extendido recientemente también a las transacciones interestatales. A partir del año fiscal 2012-13, la regulación de precios de transacción se aplica a las empresas que realicen transacciones entre distintos estados en India. La autoridad fiscal que regula los precios de transferencia es la Junta central de impuestos directos *o Central Board of Direct Taxes (CBDT).*

2.2.1. Empresa asociada

De manera general, y de acuerdo con la sección 92 A, se definen una empresa asociada como aquella que:

- Participa, directa o indirectamente, o a través de uno o varios intermediarios en la gestión o el control del capital de la otra empresa
- Respecto de la cual una o más personas que participen, directa o indirectamente, o a través de uno o más intermediarios intervienen en la gestión o el control del capital de la otra empresa.

No obstante, existe una definición más detallada que cubre todos los casos en los que una transacción entre empresas se considera como hecha entre empresas asociadas. La sección 92 A recoge los requisitos, que se resumen a continuación:

- Participación directa o indirecta que dé derecho a, al menos, el 26% del voto
- 90% o más de compra de materias primas o de productos manufacturados por la empresa asociada
- Autoridad para nombrar a más de 50% del consejo de administración o una o más de los directores ejecutivos
- Dependencia en relación a derechos de propiedad intelectual (marcas comerciales, patentes…)

Toda la información relativa a los precios de transferencia en India puede consultarse en el siguiente enlace: http://www.incometaxindia.gov.in/Pages/international-taxation/transfer-pricing.aspx

En 2016 se establecieron las *Country-by-Country reporting norms*, que indican, a partir del año 2017-18, cómo deberán presentarse los informes sobre precios de transferencia. Estas normas se basan en las recomendaciones emitidas por la OCDE y el plan de acción del G20, denominadas BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting* o Erosión de la base imponible y traslado de beneficios).

Muchos países son miembros de la OCDE y del G-20 ya han introducido estas normas en sus regulaciones nacionales.

Para más información, recomendamos consultar el siguiente informe elaborado por KPMG: https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/04/KPMG-Flash-News-Budget-2016-Transfer-Pricing-Amendments.pdf

2.2.2. Precio de libre mercado

A la hora de realizar transacciones entre empresas que se consideran asociadas, conviene señalar que el principal requisito impuesto por las autoridades fiscales es que estas sean llevadas a cabo en condiciones de libre mercado. Esto es, que los precios de transacción sean similares a los que serían de aplicación en transacciones similares con empresas no asociadas.

La legislación india en relación a los precios de transferencia reconoce cinco métodos identificados por la OCDE para la determinación del precio de compra. La sección 92C (1) señala que el precio de compra para una transferencia internacional debe ser determinado por uno de los siguientes métodos:

- Método del precio libre comparable
- Precio de reventa
- Método cost-plus
- Método de distribución de resultados
- Método del margen neto de transacción
- Cualquier otro método descrito por el comité.

El Comité ha descrito el sexto método como cualquier otro que tenga en cuenta el precio que ha sido cargado o pagado, o hubiera sido cargado o pagado, por transacciones iguales o similares no controladas, con empresas no asociadas, bajo circunstancias similares y considerando todos los factores relevantes que han de tenerse en cuenta a la hora de realizar una transacción.

El comité describe la necesidad de adecuar cada caso al método más adecuado, a la hora de establecer el precio final de transferencia. Esta dependerá de varios factores como del volumen de la transacción, de su naturaleza, la existencia de transacciones con empresas no asociadas de similar naturaleza, o la facilidad para realizar la comparativa con transacciones similares.

Se pueden consultar los distintos métodos para la fijación de precios según la OECD a través del siguiente enlace:

http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf

https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/global-transfer-pricing-review/Documents/india.pdf

Existirá obligación de presentar documentación referente a las transacciones cuando el volumen de la transacción exceda los 10 millones de rupias. Habrá que presentar en este caso un informe contable bajo la forma 3CEB[35].

2.2.3. Sanciones

En el caso de sanción por incumplimiento de las condiciones estipuladas para la regulación de los precios de transferencia, se habrán de pagar una serie de sanciones, estipuladas en la siguiente tabla:

Tabla 9: Sanciones sobre los precios de transferencia

Fraude	**Penalización**
Ajuste a posteriori del valor del precio de transacción	100-300% sobre el valor ajustado
Falta de mantenimiento de los documentos	2% sobre el valor de transacción
Insuficiencia de documentos	2% sobre el valor de transacción
Ausencia de reporte de la transacción a un perito contable	2% sobre el valor de transacción
Insuficiencia al presentar el reporte contable	Rs 100,000
Omisión de transacciones en el reporte contable	2% sobre el valor de transacción

Fuente: Informe KPMG Global Transfer Pricing Review – India (2015)

35 El formulario puede consultarse a través del siguiente enlace: http://files.indiataxhub.com/form-3ceb-2/

2.2.4. Auditoría sobre los precios de transacción

Las empresas asociadas que hayan realizado transacciones internacionales tendrán la obligación de auditar sus cuentas referentes a estos precios en algunos casos. Será aplicable sobre aquellas transacciones que sean superiores a 150 millones de rupias. La auditoría será llevada a cabo por el *Transfer Pricing Officer (TPO),* basado en las referencias aportadas por la *Assessing Officer (AO)*. El TPO tendrá poder para determinar el precio de libre mercado de la transacción durante el proceso de auditoría incluso si la transacción no ha estado referida por la *Assessing Officer* y/o no ha sido reportada bajo la forma 3CEB.

El proceso tendría los siguientes pasos: la AO hace referencia al TPO, el cual determina el precio y lo comunica a la empresa interesada y a la propia AO. El TPO podrá aceptar el precio de transacción previamente fijado por las partes asociadas o puede diferir con el precio propuesto por estos y necesariamente modificarlo.

El límite temporal para la auditoria en relación a los precios de transferencia es de 36 meses a partir del año en el que tiene lugar la transferencia. No obstante, incluso después de este periodo, si la autoridad fiscal sospecha que al menos 100.000 rupias han sido evadidas, tiene derecho a reabrir la auditoría fiscal hasta un límite de los seis años posteriores al caso.

La regulación de los precios de transferencia en India está aún en evolución y han existido varios litigios en relación a estos asuntos que han involucrado a grandes empresas internacionales como Schefenacher Motherson Ltd, fluford Ltd, Maruti Suzuki India Ltd, Reliance Industries Ltd o L'oreal India Pvt. Ltd.

2.2.5. Acuerdos avanzados sobre precios: Advance Pricing Agreements (APAs)

Para ayudar a las empresas a reducir el riesgo asociado a las operaciones de transferencias entre empresas asociadas, en India existe la posibilidad de acogerse a los APAs. Estos acuerdos son de aplicación desde el 1 de julio de 2012 y sirven para establecer los precios de transacción entre empresas asociadas que podrían ser aplicados entre ambas empresas para transacciones en un horizonte temporal de cinco años.

Este mecanismo resulta positivo para las empresas ya que elimina la incertidumbre asociada a los precios aplicables para cada operación, reduce los gastos de auditoría y aporta mayor flexibilidad. No obstante, los APAs constituyen un proceso caro y lento del que no se puede esperar una resolución segura.

La empresa interesada en estos acuerdos, que realice un gran volumen de transacciones internacionales deberá valorar en su caso la necesidad y adecuación de este método a su caso

concreto. Factores como el volumen de las transacciones o el riesgo asumible determinaran la adecuación o no de este sistema.

El coste de solicitud y aprobación de este mecanismo se resume a continuación:

- Transacciones hasta 1.000 millones de rupias: 1 millón de rupias
- Transacciones entre 1.000 millones y 2.000 millones de rupias: 1,5 millones de rupias
- Transacciones de más de 2.000 millones de rupias: 2 millón de rupias

2.3. Sistema judicial y resolución de conflictos

El sistema democrático indio garantiza la **independencia del poder judicial** en todas sus actuaciones y la protección que ofrecen los tribunales es percibida como superior a la de países de la zona del sur de Asia. La herencia del sistema judicial británico dota a este país de independencia judicial y una serie de prácticas que se asemejan a la forma occidental.

Sin embargo, el sistema judicial indio está saturado y se presenta como una opción poco eficiente para solucionar los conflictos. India cuenta con 21 tribunales superiores de justicia repartidos por el país. No obstante, las jurisdicciones civil y penal pueden llegar a tardar en pronunciarse sobre un caso entre 10 y 20 años. En mayo de 2016, más de 22 millones de casos estaban pendientes en los tribunales de distrito de la India, y 6 millones de ellos contaban con más de cinco años, de acuerdo con los datos publicados por el gobierno. Las evidencias, pruebas y testimonios se pierden, y el resarcimiento de los daños generados puede llegar a perder su esencia restituyente. India cuenta además con uno de los ratios más bajos del mundo de jueces, con sólo 13 por cada millón de personas, en comparación con 50 en los países desarrollados.

El gobierno de India, en un esfuerzo por resolver esta lacra del sistema judicial indio, ha impulsado reformas en el cuerpo legislativo que regula las mismas cuestiones que la Ley de Enjuiciamiento Civil en España, conocido como *Code of Civil Procedure*, para tratar de solucionar los problemas mencionados. Con ellas se limita el acceso a los tribunales civiles a ciertos casos, que deben tratar de resolverse primero por la vía del arbitraje.

Se reduce el tiempo de los juicios al limitar las posibilidades de suspenderlos, se limita el número de casos recurribles en atención a razones objetivas –referidas al quantum del juicio, fundamentalmente– y se da validez, en la presentación de escritos, a nuevos soportes que agilizan los procesos, principalmente correo electrónico y fax. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos del ejecutivo en la renovación del sistema judicial indio, son muchos los inversores extranjeros que deciden someter sus discrepancias a tribunales de arbitraje.

El sistema arbitral en India es el ***Alternative Dispute Resolution (ADR)*** y es una opción muy utilizada al ofrecer una resolución válida en tiempo y forma. Los acuerdos de arbitraje, conocidos como *arbitration agreements* o *arbitration clauses*, pueden fijarse previamente en los contratos

que regulen las relaciones económicas con la contraparte, o bien a posteriori, aunque es preferible fijarlos a priori.

El gobierno indio aprobó la Ley india de conciliación y arbitraje *o Indian Arbitration and Conciliation Act* de 1996 (IACA) con la clara intención de promover la resolución de conflictos por la vía arbitral, tanto para asuntos domésticos como internacionales. La última enmienda data de 2015[36], pero se ha propuesto incluir una nueva enmienda el pasado 7 de marzo de 2018, que ya ha sido aprobada por el Gobierno para su estudio en el Parlamento: http://pib.nic.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=177128

Dicha legislación está alineada con las convenciones internacionales en materia arbitral que India ha suscrito: la Convención de Nueva York, la Convención de Génova y el Protocolo de Génova. Dichos tratados internacionales aseguran la aplicación de forma acelerada de los laudos arbitrales aprobados en otros países signatarios. Otra forma de tratar los conflictos en el campo profesional, y que el gobierno indio está fomentando últimamente, es la mediación, una vía que busca el compromiso de las partes y en la que el mediador actúa como un elemento que potencia el acuerdo entre ambas partes.

2.4. Política de control de cambios

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

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

Otro cambio cuantitativo de gran importancia fue la entrada en vigor de la **Ley de administración de divisas de 1999 (FEMA),** que regula la normativa sobre el control de cambios en India. La autoridad que controla esta normativa es el **Departamento de Control de Cambios** dependiente del Banco Central Indio y es también responsable de conceder las aprobaciones pertinentes. De acuerdo con una política del gobierno que ha tendido a liberalizar el control de cambios, la FEMA proporciona la plena convertibilidad de la rupia tanto en las transacciones por cuenta corriente para residentes y no residentes, y por cuenta de capital sólo para no residentes. Con la autoridad de la FEMA, las prioridades del gobierno indio parecen pasar de la conservación de divisas, a la consolidación y el mantenimiento de un mercado de divisas ordenado en India.

36 http://www.indiacode.nic.in/acts-in-pdf/2016/201603.pdf

La FEMA no solo se aplica a empresas e individuos residentes, sino que es de aplicación a aquellas sucursales oficinas y agencias que no tienen establecimiento permanente en India, pero están controladas o son propiedad de una persona india. La FEMA regula todos los aspectos en relación a la tenencia e intercambio de divisas y tiene implicación directa en el comercio y pagos al exterior. La normativa afecta a los no residentes que trabajen en India y a aquellos indios que hayan salido del país. Bajo la FEMA, el RBI mantiene la autoridad exclusiva para controlar los cambios en el exterior. Concretamente, establece los tipos de transacción que serán permitidos, autoriza los préstamos entre residentes y no residentes y la transmisión al exterior de propiedades indias hechas por residentes. El RBI será por lo tanto, el último responsable de mantener la estabilidad monetaria del país.

2.4.1. Cuentas bancarias (rupias y moneda extranjera)

Personas indias

CUENTA EN MONEDA EXTRANJERA

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

Empleados extranjeros

CUENTA EN RUPIAS

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

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

CUENTA EN MONEDA EXTRANJERA

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

Entrada y repatriación de capitales

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

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

Asimismo, la rupia es convertible y se permiten llevar a cabo actividades relacionadas al Mercado FOREX a menos que esté específicamente prohibido.

Transferencia de tecnología

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

El Banco Central de India, en el caso de la ruta automática (sin necesidad de permisos por parte del Gobierno), permite el pago de *royalties*, pagos totales o *lump sum fees* por transferencia de

tecnología y pagos por el uso de nombre o marca, sin limitación alguna. Las cantidades remitidas deben de ser netas de impuestos.

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

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

Dividendos

La filial India puede pagar a la empresa matriz dividendos derivados de los beneficios generados. Los beneficios estarán sujetos al impuesto de sociedades o Corporate Income Tax más los recargos habituales. Además, los dividendos estarían sujetos **al pago del impuesto de distribución de dividendos (DDT)** del 15% más recargos. Su transferencia no requiere la aprobación previa del Banco Central si se cumple con determinadas condiciones.

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

A partir del presupuesto de 2016-17, los dividendos distribuidos que superen el millón de Rupias al año deben pagar un 10% adicional. Según el ministro de finanzas Jaitley, es justo que pague más quien más gana, aunque los expertos auguran una huida de capitales.

Reembolso de los gastos previos a la constitución

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

Royalty *por el uso del nombre o marca comercial*

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

La **retención en la fuente** sobre los royalties y honorarios por servicios técnicos pagados a un no residente es del **10%** (disminución del 25% el 1 de abril de 2015), más recargos. Por lo tanto, el tipo de retención efectiva es del 10,3% si el ingreso total es menor o igual a 10 millones Rupias, 10,506% si supera los 10 millones Rupias y es inferior a 100 millones Rupias o 10.815% si supera los 100 millones de rupias.

2.4.2. Créditos en moneda extranjera: External Commercial Borrowing (ECB)

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

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

Como incentivos a la atracción de préstamos, y en vistas a la disminución de las entradas de IED en el último año, desde septiembre de 2013 la normativa regulatoria de este tipo de préstamos se ha relajado. Las condiciones anteriores a esta fecha especificaban que el préstamo concedido debía utilizarse en un 75% para nuevos proyectos. Con la nueva normativa, las empresas prestatarias pueden obtener estos préstamos para financiar propósitos corporativos generales específicamente prohibidos hasta esta fecha.

La regulación actualizada con todos los detalles y limitaciones sobre los PCEs puede consultarse en las *Master Circular* que publica el Banco Central (RBI). La última de ellas, la Master Direction No. 5 de 1 de enero de 2016 se denomina *External Commercial Borrowings, Trade Credit, Borrowing and Lending in Foreign Currency by Authorised Dealers and Persons other than Authorised Dealers* y contiene actualizaciones hasta mayo de 2018:

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

Los PCEs se han perfilado, así, como instrumentos clave de cara a la obtención de financiación por parte de empresas indias. Estos instrumentos pueden adoptar las siguientes formas:

- Préstamos, incluidos los bancarios
- Instrumentos titularizados (securitized instruments)
- Crédito comprador
- Crédito suministrador
- Bonos convertibles en moneda extranjera (Foreign Currency Convertible Bonds -FCCBs)
- Lising Financiero
- Bonos canjeables en moneda extranjera – (Foreign Currency Exchangeable Bonds-FCEBs)

De manera general, la normativa establece que los PCEs tienen que tener una madurez mínima de tres años y pueden ser concedidos a través de dos rutas:

- **Automática**: Bajo esta ruta, un banco comercial indio puede avalar un PCE si se cumplen los requisitos de intereses y periodo de vencimiento. Cumplidas estas exigencias, el número de registro del préstamo será comunicado en pocas semanas.
- **Aprobación**: Bajo esta ruta, la empresa india deberá solicitar permiso al RBI para poder avalar el préstamo concedido, especialmente si se exceden ciertas condiciones básicas. El RBI revisa las condiciones propuestas y emite su respuesta en relación al préstamo en los meses posteriores a la solicitud.

Respecto a la ruta de aprobación, las seis primeras formas que puede adoptar el ECB mencionadas anteriormente pueden seguir la vía automática o de aprobación, mientras que la última, los FCEBs, únicamente puede seguir la vía de aprobación.

Además, se recoge también en la circular las finalidades que tienen que tener estos instrumentos, que se han ido ampliando con las diversas modificaciones. Hay algunos casos en los que todavía se encuentra prohibido, como es el caso de las actividades relacionadas con el sector mobiliario, inversión en mercados de capital o la compra de terrenos.

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

- Hasta 20 millones de USD o equivalente en divisas con un período medio de vencimiento de 3 años.
- Entre 20 y 750 millones de USD o equivalente en divisas con un período medio de vencimiento de 5 años.

Por norma general, el ECB máximo que puede recaudar una empresa durante el año fiscal, por la vía automática, es:

- 750 millones de USD para compañías de infraestructuras, manufactureras y compañías financieras no bancarias, entre otras.
- 200 millones de USD para compañías del sector de desarrollo de software.
- 100 millones de USD para compañías del sector de las microfinanzas.
- 500 millones de USD para el resto de compañías.

Las ONG pueden recaudar un máximo de 10 millones de USD en ECB para operaciones de micro financiación.

Limitaciones sectoriales: para proyectos *greenfield*, de infraestructuras y sector telecomunicaciones, solo se permite que un 50% del total sea financiado vía ECB.

Estos límites especificados pertenecen a la ruta automática. Bajo la ruta de aprobación se encuentran los casos descritos en el apartado de prestatarios bajo ruta de aprobación y los casos bajo ruta automática en los que se superen los límites establecidos.

Prestamistas y prestatarios:

Pueden prestar:

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

Pueden pedir un préstamo:

- Bajo la ruta automática:
  - Las empresas registradas bajo el *Companies Act*, 1956 y las *Infrastructure Finance Companies (IFCs)*, excepto los intermediarios financieros (bancos, instituciones financieras, entidades hipotecarias e instituciones financieras no bancarias). La circular del RBI hace referencia expresa a todas las compañías que pueden acceder a este modelo de financiación.
  - Las unidades de las SEZ, siempre y cuando no lo transfieran a otras empresas dentro de su área tarifaria.
  - Normalmente las fundaciones (y todas aquellas instituciones que no sean compañías registradas), no pueden solicitar ECBs. Sin embargo, las ONGs involucradas en Micro Financiación pueden solicitar hasta 10 millones de USD bajo la ruta automática.

- Instituciones microfinancieras salvo que sean bancos cooperativos o instituciones microfinancieras no bancarias.
- NBFCs-IFCs dedicados al sector infraestructuras también pueden solicitar ECB.
- Small Industries Development Bank of India (SIDBI) puede acceder a este tipo de financiación para después transmitirla a MSMEs.

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

Para más información, recomendamos consultar directamente la política del Banco Central sobre este tipo de créditos (mayo de 2018):

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

2.5. Aranceles

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

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

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

India se caracteriza por no tener una normativa clara en la materia, siendo muy compleja y poco transparente. No existe una única publicación periódica que incluya toda la información sobre los aranceles aplicables a las importaciones y cambia arbitrariamente a lo largo del tiempo.[37]

2.5.1. El arancel aduanero

En la actualidad, la oscilación de las tasas arancelarias depende del sector que estemos observando. Si bien, se considera que el arancel medio se encuentra alrededor 20%, este dato no es esclarecedor ya que las diferencias entre sectores y productos son inmensas. Así, se encuentra que para los productos agrícolas los aranceles son mayores y oscilan entre el 10% y el 300% (*peak tariff* del país) comparado con la horquilla de los productos que no son de dicho sector (0- 150%). Además, algunas bebidas alcohólicas como el vino están gravadas a un tipo efectivo del 150%. El caso opuesto es el de la piel sin tratar ni curtir, que goza de arancel cero a la importación.

De acuerdo al presupuesto anterior (2017-18), algunas de las tarifas arancelarias que afectaban especialmente a las exportaciones españolas son las siguientes: [38]

- **Aranceles superiores a 100%:** automóviles bebidas alcohólicas, café y uvas pasas.
- **Aranceles entre el 70 y 100%:** y motocicletas, arroz
- **Aranceles entre el 50 y el 70%:** maíz, guisantes, manzanas
- **Aranceles entre el 30 y el 40%:** naranjas, limones, anacardos
- **Aranceles hasta el 30%:** equipos médicos, cristales solares, etc.

El **Presupuesto** presentado el pasado 2 de febrero para **2018** incluye la **subida de algunos aranceles** a la importación, como es el caso de los teléfonos móviles y determinadas partes de los televisores. Además, se anunció también una subida en los aranceles referidos al aceite de oliva, lo que afectaría al mercado español. Así, se prevé una subida del aceite de oliva crudo de un 12,5% al 30% y del aceite de oliva refinado de un 20% a un 35%.

Estas subidas forman parte del programa *Make in India* que busca favorecer la producción y manufactura dentro del país en vez de en el exterior.

En la mayoría de los casos, las tarifas arancelarias se calculan sobre un valor imponible denominado en India *Assessable Value* que se conforma a partir de la suma del valor CIF en la

37 https://www.export.gov/article?id=India-Import-Tariffs
38 https://www.export.gov/article?id=India-Import-Tariffs http://icmai.in/upload/Budget-2017-18/PPTs/CUSTOMS-TARIFF-2017-18.pdf

aduana de los productos importados más una tasa de alrededor de un 1% en un concepto denominado *Landing Charges*.

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

Hasta el nuevo presupuesto de 2018 se aplicaba un *Education Cess* y *High Education Cess*, pero han sido eliminados y se ha introducido el ***Social Welfare Charge (SWC)***, que es un 10% sobre el total del impuesto, recargos, etc. En el caso de importación de petróleo, diésel, plata u oro, se les aplica un impuesto del 3%. Algunos otros productos que estaban exentos del *Education Cess* anteriormente, siguen estando exentos de acuerdo al SWC.

2.5.2. Regímenes de importación

1. **Productos de libre importación: *Imports Free Unless Regulated***

De acuerdo al ***Foreign Trade Policy 2015-2020***, las importaciones y las exportaciones serán libres excepto que se regulen como prohibidas, restringidas o canalizadas bajo el *State Trading Enterprises (STEs)* en este mismo documento. Además, hay algunos productos que se pueden importar libremente pero están sujetos a determinadas condiciones estipuladas en otras regulaciones. Será el *Director General of Foreign Trade (DGFT)* el que especifique los documentos y procesos necesarios que necesitará el exportador y el importador. Los cambios que se realizarán en la Foreign Trade Policy se actualizarán en el llamado *ITC (HS) Classifications of Export and Imports Items.*

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

2. **Productos cuya importación está restringida: *Restricted***

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

Esta restricción hace que la entrada en India de determinados productos sea extremamente difícil. Algunos de los ejemplos más significativos, y que más afectan a la industria española, son el granito o el mármol. En el siguiente enlace se puede acceder a los productos cuya importación está restringida: http://dgft.gov.in/exim/2000/FTP-2017/ftp17-051217.pdf

3. Productos cuya importación está canalizada bajo *State Trading Enterprises (STE)*

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

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

4. Productos cuya importación está prohibida

Existen artículos cuya importación está prohibida por motivos de seguridad, salud, cultura, protección de animales, etc. El gobierno indio ampara estas prohibiciones en los artículos XX y XXI del GATT. Desde la comunidad internacional, se ejercen presiones para que India suprima tales impedimentos al comercio, argumentando el que no están fundamentadas esas restricciones en t les artículos del GATT. Muchos de estos productos tienen origen animal, como el foie gras, y en otros casos están relacionados con un país de origen concreto. Más información disponible en: http://dgft.gov.in/exim/2000/FTP-2017/ftp17-051217.pdf

2.5.3. Regímenes aduaneros

1. Importación de muestras

La normativa aduanera india[39] permite la importación de muestras libre de impuestos hasta un valor máximo de 3.00.000 rupias (3 lakhs) o 50 unidades en un periodo de 12 meses, con la excepción de gemas y joyería en cuyo caso el límite aumenta a 300.000 rupias o 0.25% de su exportación.

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

39 http://dgft.gov.in/exim/2000/ftp2015-20E.pdf

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

2. Importación de bienes de segunda mano

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

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

- Ordenadores, *laptops*, fotocopiadoras, aire condicionados, y generadores de gasolina.
- Ordenadores. Solo se permite la libre importación de estos artículos y todos los accesorios periféricos, cuando se trate de donaciones, sin uso comercial, hechas a alguno de los siguientes receptores: escuelas y centros de educación para adultos del gobierno central o estatal, instituciones educativas sin ánimo de lucro, hospitales de beneficencia, bibliotecas públicas, establecimientos públicos de investigación y desarrollo, centros de información a la comunidad del gobierno central o estatal y organizaciones del gobierno central, estatal o de uniones territoriales.
- Piezas de recambio reparadas. Previa expedición de certificado que acredita que las piezas en cuestión tienen una durabilidad igual o superior al 80% de la durabilidad de las piezas originales

3. Importación temporal: Import on Export Basis

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

4. Reimportación de bienes reparados en el exterior

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

5. Importación bajo contratos de arrendamiento

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

6. Importación de bienes restringidos para investigación y desarrollo

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

7. Importación como equipaje de pasajero

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

3. Sistema fiscal[40]

3.1. Estructura general

El sistema fiscal indio está poco desarrollado y es **especialmente complejo** debido a tres razones fundamentales:

- No existe un mercado común y cada estado y unión territorial cuenta con una fiscalidad propia, aunque el gobierno está tomando medidas para favorecer una consolidación fiscal, al menos desde el punto de vista de la financiación indirecta.
- La enorme cantidad y volatilidad de regulación que hay al respecto.
- Los tres niveles de regulación vigentes: nacional, estatal y local.

Todo esto impacta en la inseguridad jurídica del país; por ello, esta guía pretende dar una visión amplia sobre cómo funciona el sistema fiscal indio, pero se recomienda a todas las empresas contar con un asesor fiscal experto.

La capacidad de recaudación del sistema fiscal indio se sostiene principalmente gracias a los **impuestos indirectos.** Las estadísticas oficiales para el año 2015, muestran que tan solo el 2,77% del total de la población india hace su declaración por el *Income Tax Act* o Impuesto sobre la renta. Existe, por un lado, falta de control sobre millones de pequeños comerciantes y empresarios (sector desorganizado) y, por otro, el gran número de exenciones, como por ejemplo, las rentas agrícolas. Esto conlleva que el sistema sea tremendamente injusto ya que los que perciben una renta mayor no pagan más impuestos y, sin embargo, todo el mundo paga lo mismo a través de las compras y sus impuestos asociados.

Este escenario hace que sea inevitable que el mayor peso recaudatorio quede en manos de los impuestos indirectos. En este sentido, existe además una política aduanera bastante restrictiva hacia los productos importados, por lo que los ingresos derivados de aranceles tienen un peso desproporcionado sobre el presupuesto central indio. De ahí, las políticas proteccionistas indias, derivadas de su necesidad recaudatoria.

Tal y como se ha señalado, la India cuenta con un sistema fiscal complejo en el que la capacidad normativa y administrativa está repartida entre el gobierno central y los de los diferentes estados.

[40] Este punto ha sido realizado en colaboración con Aditya Malhotra, Managing Partner de Avance Consultants

La propia Constitución india recoge tres listas con las competencias de cada nivel político y administrativo.

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

- Impuestos sobre las rentas (de las personas físicas o de sociedades), excepto las agrarias.
- *Tax on Corporate income* y *Pesonal Income Tax*.
- Impuestos sobre bienes distintos al suelo agrícola y al capital social de las compañías.
- Impuestos sobre la venta o compra de bienes consecuencia del comercio interestatal.

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

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

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

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

En este sentido, es importante señalar que la inexistencia de un sistema armonizado de imposición indirecta en el conjunto del país ha dado lugar a fuertes distorsiones en el proceso productivo, derivados de los distintos tipos que se aplican *en cascada* a la producción industrial. Como no existe un mercado común, a los impuestos indirectos estatales hay que sumarles otros de carácter local y estatal.

3.1.1. Situación actual

Con la implantación del GST se busca una **mayor consolidación fiscal** y estimular la economía a largo plazo. Con su implantación se ha buscado eliminar gran parte de tributos federales, estatales y locales. Se planteó también en el pasado la creación de un Direct Tax Code o un Código de Impuestos Directos, pero finalmente se rechazó esta idea.

Uno de los objetivos de los Presupuestos presentados en febrero de 2018 y, en general, del gobierno del Primer Ministro Modi, es favorecer la creación de empresas y la reactivación de la economía, por lo que se ofrecen tipos impositivos más bajos en el impuesto de sociedades para pequeñas y medianas empresas.

Gracias a los esfuerzos del gobierno por aumentar la recaudación impositiva, los ingresos derivados del impuestos de sociedades ha aumentado casi 12 veces en los últimos 15 años y del IRPF 9 veces. En contraposición, la participación de los impuestos directos en la economía ha caído en una década un 5,47%, según datos oficiales. De todas formas, en 2014-15 se registró un aumento a 50 millones de contribuyentes, cifra que se situaba en 40 millones solo tres años atrás. Hoy por hoy, los niveles de recaudación siguen siendo bajísimos y la desigualdad de ingresos muy importante.

Durante la presentación del nuevo presupuesto de 2018, Jaitley revisó el déficit establecido para 2017-18, que se situaba en un 3,2% y, en este momento, se considera que se trata de un 3,5%. Además, señaló que el objetivo del déficit para 2018-19 se situaría en 3,3%.

3.1.2. Órganos administrativos encargados de la gestión tributaria

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

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

3.1.3. Marco legislativo

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

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

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

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

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

3.2. Impuestos

Respecto a los **impuestos directos**, destaca principalmente el Impuesto sobre la renta como principal fuente de ingreso. Este se conoce en India como Income Tax, y se divide en dos:

- Impuesto de sociedades: Corporate Income Tax
- Impuesto de la renta de las personas físicas: Personal Income Tax

Por otro lado, tenemos las retenciones fiscales del sistema impositivo indio, conocidas como Withholding Taxes.

En cuanto a los **impuestos indirectos**, la situación ha cambiado en 2017 respecto al régimen anterior, con la aplicación del GST.

Hasta el 1 de julio de 2017 existían las siguientes figuras:

- Impuesto sobre el valor añadido (IVA): Value Added Tax (VAT). Recaudado por el Gobierno estatal
- Impuesto sobre ventas interestatales: Central Sales Tax (CST). Recaudado por el Gobierno central pero administrado por el estado concreto
- Impuesto sobre servicios: Service Tax Recaudado por el Gobierno central
- Impuesto sobre productos importados: Customs Duty. Recaudado por el Gobierno central
- Impuesto sobre productos manufacturados: Excise Duty. Recaudado por el Gobierno central.

- Otros impuestos relacionados con la entrada de los bienes en una zona particular: Entry Tax/Octroi/Local Body Tax. Recaudado por el Gobierno estatal y las autoridades locales.
- Impuesto de timbre: Stamp Duty. Recaudado por el Gobierno central.

Sin embargo, el 1 de julio de 2017 el Gobierno ha implantado el **Goods and Services Tax (GST)** para simplificar algunos de estos impuestos. Sustituye a los siguientes: Service Tax, CST, VAT y otros impuestos estatales. Se mantienen el Excise Duty y Customs Duty.

El año fiscal indio comienza el 1 de abril y finaliza el 31 de marzo del año siguiente. Los tipos impositivos vigentes en un año (por ejemplo, 2017/18) son los que se tendrán en cuenta para gravar las rentas obtenidas en el año fiscal anterior (del 1 de abril de 2016 al 31 de marzo de 2017, según el ejemplo propuesto).

3.2.1. Imposición directa

Los impuestos directos en India se regían por dos legislaciones importantes: la Ley de impuesto sobre la renta o **Income Tax Act de 1961** y la Ley de impuesto sobre el patrimonio o Wealth Tax de 1957. Se propuso sustituir estas dos leyes con un Código de impuestos directos o Direct Tax Code (DTC); sin embargo, se ha suspendido la aprobación del mismo, por lo que siguen estando regulados por la Income Tax Act de 1961 con diferentes enmiendas.

El resto de impuestos directos no desarrollados en este punto dependen de las autoridades locales o de los Estados y los tipos aplicables varían. Algunos de estos son:

- El impuesto sobre los rendimientos de la tierra
- El impuesto sobre los vehículos de motor
- El impuesto sobre la venta de terrenos

Impuesto sobre la renta: income tax

De acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la renta de 1961, todas las personas cuyo ingreso total supere el límite máximo de exención, deberán pagar el impuesto sobre la renta. Tal impuesto sobre la renta se pagará según el ingreso total del año anterior.

El ingreso total de un individuo se determina sobre la base de su condición de residentes en la India y, a efectos fiscales, un individuo puede ser residente o no residente. El income tax recoge tanto el impuesto sobre las personas físicas como el impuesto de sociedades.

IMPUESTO DE SOCIEDADES: CORPORATE INCOME TAX

Cualquier empresa, ya sea considerada como india o como extranjera, está sujeta al impuesto de sociedades, según lo provisto por la Ley del impuesto sobre la renta (1961).

Cabe señalar que el impuesto de sociedades en India, al igual que el resto del sistema de imposición directa, no está muy desarrollado. La complejidad del sistema, debido al notable número de exenciones y deducciones, junto con las deficiencias en el registro de las diferentes entidades, hace que la recaudación esté muy por debajo de los niveles que podrían ser estimados, dada la actual actividad económica del país. La base de contribuidores se ha ido incrementando año a año en los presupuestos como clave para incrementar el nivel de recaudación y el gobierno ha venido apostando por pequeños recortes en los tipos.

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

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

Las empresas residentes están sujetas a gravamen por sus ingresos universales y las no residentes por sus ingresos generados en India. Esos ingresos en India estarán sometidos a los tipos señalados para las empresas extranjeras o Foreign Companies, en defecto de lo que fije el tratado para evitar la doble imposición, si éste existe, entre el país de residencia y la India. Si la compañía no residente tiene un establecimiento permanente que pueda ser considerado como tal a efectos del impuesto por la legislación india o tratado de doble imposición, el impuesto recae sobre el establecimiento permanente como si fuera una unidad empresarial independiente.

Tipos impositivos

El tipo impositivo general del impuesto asciende a un 30% para empresas domésticas y un 40% para empresas extranjeras.

Tal y como se anunció en el Budget, para el año financiero 2018-19 se ha establecido que las compañías que obtengan beneficios de hasta 250 crore INR en el año 2016-17 cuenten con un tipo impositivo del 25%.

Además, a la base hay que añadirle un recargo adicional, la tasa educacional básica y la tasa de educación secundaria y superior.

Tabla 10Impuesto de sociedades indio: de acuerdo al último Budget 2018[41]

Impuesto de sociedades: Corporate Income Tax	30% para residentes + impuestos adicionales + impuesto de educación 40% para no residentes + impuestos adicionales + impuesto de educación
Excepción	Compañía local que haya recibido en el año fiscal anterior un ingreso de hasta 250 INR crore se benefician de una tasa de 25%
Impuestos adicionales: surcharge	7% para compañías residentes con unos ingresos de entre 10 millones de Rupias y 100 millones de rupias 12% para compañías residentes con unos ingresos superiores a los 100 millones de rupias 2% para compañías no residentes con unos ingresos de entre 10 millones de Rupias y 100 millones de rupias 5% para compañías no residentes con unos ingresos superiores a los 100 millones de rupias
Impuesto de educación: education cess	2% para compañías residentes y no residentes
Tipo impositivo de la sucursal: branch tax rate	40% + impuestos adicionales + impuesto de educación, aplicable a compañías extranjeras
Tipo del impuesto mínimo alternativo	18,5% + impuestos adicionales +

[41] Budget Speech 2018-19, Minister of Finance, https://www.indiabudget.gov.in/ub2018-19/bs/bs.pdf https://www.incometaxindia.gov.in/charts%20%20tables/tax%20rates.htm

(MAT): minimum alternate tax (MAT) rate	impuesto de educación
Tipos impositivos sobre las plusvalías: capital gains tax rates	10-40% + impuestos adicionales + impuesto de educación (exento en determinados casos)
Base impositiva	Rentas universales para residentes Ingresos acumulados, procedentes o recibidos en India para no residentes
Imposición de la distribución de la renta a través de la recompra de acciones	20% + impuestos adicionales + impuesto de educación
Exención en participación	No, solo en algunos casos de DII
Intereses	10% para residentes 5%/20%/30%/40% para no residentes + impuestos adicionales + impuesto de educación
Royalties y tasas por servicios técnicos	10%
Impuesto de remesas sobre la sucursal: capital tax	No
Dividendos	15% + impuesto adicional (12%) + impuesto de educación (3%) Si supera el millón de rupias, se aplica un incremento del 10%
Contribuciones a la seguridad social	12% del salario

Impuesto sobre el patrimonio: real state tax	Varios
Impuesto sobre las transacciones de valores: securities transaction tax	Varios
Impuesto de timbre: stamp duty	10% para residentes Varios
Impuesto de transacciones sobre materias primas: commodities transactions tax	0,01%

Fuente: International Tax 2017 (Deloitte)

Tabla 11: Tasas impositivas impuesto de la renta

Ingresos	**Empresa local**				**Empresa extranjera**	
	Beneficios inferiores a 250 crores en FY 2016-17		**Beneficios superiores a 500 crores en FY 2016-17**		**Básico**	**Efectivo**
	Básico	Efectivo	Básico	Efectivo		
Ingresos inferiores a 10 millones de rupias	25%	25,75	30%	30,90%	40%	41,20%
Ingresos superiores a 10 millones pero	25%	27,55	30%	33,06%	40%	42,024%

inferiores a 100						
Ingresos superiores a 100 millones	25%	28,84	30%	34,61%	40%	43,26%

Fuente: Rkaca & Associates llp. Budget synopsis 2018

La principal complejidad a la hora de gestionar este impuesto es el **cálculo de la base imponible.** Existen exenciones por tipo de actividad, zonas geográficas o localización física de la planta o la orientación exportadora de la unidad productiva. Como norma general, la base imponible del impuesto serán los ingresos generados por la unidad de negocio durante un año fiscal (1 de abril a 31 de marzo), deduciendo los gastos necesarios para la continuación de la actividad productiva de la empresa. La complejidad de su cálculo hace recomendable la supervisión de un asesor, que además podrá certificar la validez de las exenciones reclamadas.

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

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

Tabla 12: Ratios de depreciación según la Ley del impuesto sobre la renta

Activo	Descriptivo	Tasas
Edificios	Edificios residenciales (excluidos los hoteles	5%
Edificios	Edificaciones distintas a las anteriores	10%
Edificios	Edificios adquiridos a partir del 1 de septiembre de 2002, para la instalación de plantas y maquinaria, y que formen parte de un proyecto de agua o de tratamiento de aguas puesto en uso con fines	100%

	comerciales.	
Edificios	Edificios temporales	100%
Muebles	Cualquier tipo de mueble incluyendo instalaciones eléctricas	10%
Equipos y maquinaria	Vehículos no usados con fines comerciales o alquiler y plantas y maquinaria no incluida en los siguientes apartados	15%
Equipos y maquinaria	Autobuses/taxis/camiones usados con fines comerciales o para alquiler; módulos usados en industrias de plástico y goma; plantas y maquinaria empleadas en la industria semiconductora	30%
Equipos y maquinaria	Aviones/ Aero energía; Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de octubre de 1998 y el 1 de abril de 1999, y puestos en uso antes del 1 de abril de 1999 con fines comerciales; material salvavidas para equipamiento médico;	40%
Equipos y maquinaria	Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de abril de 2001 y el 1 de abril de 2002, y puestos en uso antes del 1 de abril de 2002; Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de enero de 2009 y el 1 de octubre de 2009, y puestos en uso antes del 1 de octubre de 2009; contenedores de plástico o cristal; planta y maquinaria utilizada para tejer, procesar o confeccionar en la industria textil adquiridos entre el 1 de abril de 2001 y el 1 de abril de 2004, puestos en uso antes del 1 de abril de 2004;	50%
Equipos y maquinaria	Ordenadores y software; Libros de adquiridos por profesionales; Cilindros de gas, válvulas y reguladores; Hornos de fusión de vidrio mediante fuego directo,	60%
Equipos y maquinaria	Dispositivos para el ahorro o recuperación de energía. Rodillos usados en molinos harineros y rollos de laminación utilizados en la industria siderúrgica.	80%

Equipos y maquinaria	Planta y maquinaria adquirida a partir del 1 de septiembre de 2002, para proyectos de agua o tratamientos de agua para uso comercial o de provisión de infraestructuras; partes de madera usadas en maquinaria para la confección de seda natural; películas cinematográficas, luces de estudio; tubos y cuerdas usados en minas y canteras; Salinas, embalses y condensadores, hechos de material terroso, arenoso o arcilloso o cualquier otro material similar; libros anuales para el desempeño de una profesión, o para bibliotecas de préstamo; equipos para el control de la contaminación del agua, aire o control de residuos sólidos, sistemas de recuperación de reciclaje de residuos sólidos.	100%
Barcos	Transatlánticos; buques operativos en aguas interiores/ barcos rápidos	20%
Activos intangibles	Know-how, patentes, copyright, marcas comerciales, licencias, franquicias o cualquier otro derecho comercial o empresarial de naturaleza similar	25%

Fuente: Ley del impuesto sobre la renta

A la hora de calcular la base imponible será necesario tener en cuenta regulaciones específicas sobre las ganancias de capital, los precios de transferencia, la compensación de pérdidas o los marcos de incentivos a la exportación (EOUs y SEZs). Además, en la Ley de finanzas de 2018 aparecen especificadas las deducciones aplicables como incentivos fiscales: http://www.indiabudget.gov.in/ub2018-19/fb/bill.pdf

Los impuestos, incentivos y los tipos de todos estos impuestos son modificados en cada presupuesto, lo que añade si cabe más complejidad al sistema. Otros incentivos a la inversión pueden encontrarse en el punto 5 de este documento. Además, todas las deducciones y exenciones pueden consultarse en el web del Departamento de Impuestos:

http://www.incometaxindia.gov.in/Charts%20%20Tables/Deductions.htm

Declaración del impuesto de sociedades

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

Presupuesto 2018-19

Para el ejercicio 2018-19, la tasa de impuesto de sociedades, en general, sigue siendo del 30%.

Se han incluido algunas novedades respecto a este impuesto:

- Reducción del impuesto de sociedades al 25% para aquellas empresas que cuentan con unos ingresos superiores a 250 crore INR. Este cambio supondrá un beneficio para el 99% de las empresas, según ha señalado el Ministro de Finanzas Arun Jaitley.
- Las ganancias de capital a largo plazo que superen las 100.000 rupias (1 lakh) que hayan sido obtenidas de la venta de acciones o fondos de inversión de renta variable mantenidos durante más de un año.
- Se ha propuesto una deducción del 100% durante cinco años para las compañías de producción agrícola que tengan unos beneficios anuales de hasta 1000 millones de INR.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS: PERSONAL INCOME TAX

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

- Han residido en la India en el año imponible durante 182 días o más.
- Durante los cuatro años precedentes al año imponible, han residido en la India por un periodo total de 365 días o más, habiendo permanecido en el año imponible durante al menos 60 días.

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

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

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

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

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

Según la Ley del impuesto sobre la renta, los ingresos de un trabajador pueden subdividirse en:

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

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

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

Una vez que se ha calculado la renta bruta total, ésta se reduce aplicando varias deducciones bajo la Ley del impuesto sobre la renta. Estas deducciones se encuentran recogidas en la sección VI, A de la Ley del impuesto sobre la renta y se pueden encontrar en el siguiente enlace: https://www.incometaxindia.gov.in/Charts%20%20Tables/Deductions.htm

Tabla 13: Principales deducciones

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

discapacidad	grave)

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

La base imponible se obtiene restando las deducciones de la renta bruta total. Para calcular la obligación impositiva, durante el ejercicio 2017-18 se han aplicado las siguientes tasas, que el presupuesto de 2018 ha mantenido:

Tabla 14: Tasa impositiva para 2017-18 y 2018-19 para individuos menores de 60 años

Renta bruta	Tasa impositiva	Impuesto adicional	Educational Cess
Entre 0 y 250.000 Rs	0%	0%	0%
Entre 250.001 y 500.000 Rs	5%	0%	4%
Entre 500.001 y 100.000 Rs	20%	0%	4%
Más de 100.000 Rs	30%	10% si supera los 5.000.000 Rs 15% si supera 10.000.000 Rs	4%

Fuente: Ley del impuesto sobre la renta

Para las **personas de la tercera edad** (entre 60 y 80 años) residentes en India, el nivel de ingreso máximo sobre el cual no se carga ningún tipo de impuesto es de 300.000 Rs. En el caso de personas residentes en India que superen los 80 años de edad, el límite se eleva hasta las 500.000 Rs. La tasa de educación es del 4% sobre las rentas percibidas, y también se añade al impuesto sobre la renta de las personas físicas, independientemente de la cuantía de éste último.

Impuesto mínimo alternativo: Minimum Alternative Tax

Ante el gran número de empresas que no pagan impuestos sobre beneficios por disfrutar de algún incentivo o aprovechar las lagunas legales para evitarlo, el Ministerio de Finanzas estableció el Minimum Alternative Tax o Impuesto mínimo alternativo, el cual afecta a todas las empresas de la India.

Este impuesto también se aplica cuando la base imponible de una sociedad residente en la India (después de haber sido aplicadas las correspondientes deducciones) es inferior a un 10% del beneficio recogido en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Tabla 15: Tasas impositivas del impuesto mínimo alternativo para el año 2017-18

Tipo de empresa	Tasa (%)	Recargo (%)	Tasa de educación (%)	Tasa final (%)
Empresas nacionales (con ingresos inferiores a 10 millones Rupias)	18,5%		3%	19,05%
Empresas nacionales (con ingresos entre 10 millones y 100 millones Rupias)	18,5%	7%	3%	20,38%
Otras empresas nacionales	18,5%	12%	3%	21,34%
Empresas extranjeras (con ingresos inferiores a 10 millones Rupias)	18,5%		3%	19,06%
Empresas extranjeras (con ingresos entre 10 millones y 100 millones	18,5%	2%	3%	19,43%

Rupias)				
Otras empresas extranjeras	18,5%	5%	3%	20%

Fuente: taxguru.in

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

Ley de finanzas: Finance Bill

Para cada ejercicio fiscal, se publica una nueva Ley de finanzas. Todas las políticas financieras gubernamentales se incluyen en esta ley, donde se incluyen las políticas existentes, las nuevas, y todos los cambios realizados. Cada ley de finanzas es aprobada por el Presidente de la India.

El elemento más importante son las tasas que luego afectarán a la Ley sobre la renta, y es la encargada de dictar los tramos impositivos que se aplican a los contribuyentes. La ley incluye varios detalles relacionados con:

- Rentas salariales
- Rentas agrarias
- Tramos impositivos para las mujeres
- Tramos impositivos para los ciudadanos senior
- Tramos impositivos para los ciudadanos muy senior
- Recargos sobre los impuestos
- Impuestos exigibles a las empresas
- Impuestos anticipados

La *Finance Bill* de 2018 afecta a la Ley sobre la renta de 1961 (*Income Tax Act*) y a las leyes de finanzas anteriores. Se recogen determinadas modificaciones y aclaraciones sobre el impuesto sobre la renta. Una de las modificaciones que incluye, aparte de algunas de las ya nombradas anteriormente en relación al impuesto de sociedades, es el requisito del PAN. Según la F*inance Bill* 2018 será obligatorio obtener el PAN por cualquier entidad, directores, socios o miembros de esa entidad siempre que las transacciones que lleven a cabo alcancen las 250.000 rupias o más. Esta ley puede consultarse en el siguiente enlace: http://www.indiabudget.gov.in/ub2018-19/fb/bill.pdf

Enmienda retrospectiva: Retrospective Tax

El Gobierno la introdujo en el proyecto de ley de los presupuestos generales de 2012-13 como una *clarificación* retroactiva que equivale a una virtual modificación de la Ley del impuesto sobre la renta de 1961. Con ella, se buscaba aclarar la ambigüedad existente en el pago de impuestos en India por operaciones offshore con activos indirectos en India.

La enmienda tiene su origen en el caso Vodafone, uno de los asuntos económicos más controvertidos de los últimos años. El Tribunal Supremo falló en diciembre a favor de Vodafone y le eximió de pagar 2.200 millones de USD en impuestos por la adquisición en 2007 del 67% (valorado en 11.000 millones de USD) de la unidad india de Hutchison Whampoa, empresa radicada en Hong-Kong. Ante esta sentencia, el Gobierno decidió recurrir y, al mismo tiempo, clarificar la ley a través de la enmienda para que la nueva legislación se tenga en cuenta en el siguiente fallo judicial. La enmienda de 2012 tiene efecto desde 1962, por lo que su efecto es retroactivo.

A principios de 2016, el gobierno de India volvió a reclamar este pago a Vodafone y Cairns. Sin embargo, el aviso fue emitido antes de que el ministro de Finanzas, Arun Jaitley, hiciera una oferta durante la presentación del presupuesto 2016-17 para eliminar los intereses y sanciones si las empresas pagaban la cantidad principal demandada. Vodafone se puso en contacto con el gobierno de Países Bajos (donde está registrada) y ha apelado al acuerdo de protección de inversiones que tiene con India. Se espera que a principios de 2018 se resuelva este caso ante un tribunal de arbitraje internacional.

Imposición de operaciones relacionadas con India

El departamento de imposición directa del Gobierno decidió que quedan sujetos a imposición los pagos realizados a una empresa extranjera fuera del país si la operación tiene una relación comercial con el país, según una sentencia dictada en mayo de 2010 por el *Tax Appellate Tribunal* (ITAT). El ITAT dictaminó a favor de la decisión del departamento de gravar con un impuesto el millón de USD pagados por una empresa india a otra china por unos servicios prestados en China.

Para gravar este tipo de operaciones, el ITAT sostuvo que no es necesario que la contraparte tenga actividad comercial en India (nexo territorial). El organismo sostiene que está sujeta a tributación en India cualquier operación que genere un ingreso, que tenga como origen el país, o que beneficie a personas domiciliadas en India. Por lo tanto, aun cuando la actividad empresarial no se encuentre en India, la operación quedará sujeta a tributación, siendo el único requisito previo la existencia de una relación comercial.

A pesar de esta condición, ciertas multinacionales han apelado a los tribunales de justicia indios para evitar el pago de impuestos en este país. En última instancia, corresponderá a este tribunal determinar si corresponde o no el pago de impuestos por operaciones que según ciertas

compañías no se consideran realizadas en India ni relacionadas con este país pero se hayan visto obligadas al pago de impuestos.

Normas generales para evitar la evasión fiscal: General Anti-avoidance Rule (GAAR)

Normas generales para evitar la evasión fiscal que dan un amplio poder de interpretación a la administración. Según las GAAR, un acuerdo entre entidades para evitar impuestos deliberadamente puede ser invalidado. A pesar de que se anunciaron en la presentación de los Presupuestos 2012- 13, las críticas recibidas por parte de los inversores y agentes económicos han retrasado su puesta en marcha. Por el momento se prevé su implantación para las rentas generadas a partir del 1 de abril de 2017. En junio de 2016, quedó confirmado que las GAAR no iban a afectar a las inversiones realizadas antes del 1 de abril de 2017.

3.2.2. Imposición indirecta

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

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

- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA): Value Added Tax
- Central Sales Tax (CST): aplicado a la venta interestatal de bienes
- Service Tax: provisión de servicios
- Customs duty: importación y exportación de bienes en India
- Excise Duty: manufactura de bienes
- Entry Tax/Octoi/Local Body Tax: entrada de bienes en una zona o estado particular

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

Con el objetivo de llevar a cabo una mayor homogenización de los impuestos, el Gobierno implementó el 1 de julio de 2017 el **Impuesto sobre Bienes y Servicios (Goods and Services Tax-GST)**.

Se trata de un impuesto basado en el consumo, que ha absorbido los siguientes impuestos: Value Added Tax (VAT), Central Sales Tax (CST), Service Tax, Entry Tax/Octroi.

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

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

Recargos

A partir de julio de 2016 hay que sumarle el recargo para infraestructuras o *infraestructure cess*, que solo aplica a vehículos y varía entre el 1% y el 4% según la categoría. Están exentos de este extra los vehículos de tres ruedas, los eléctricos, híbridos y aquellos que funcionan con hidrógeno, así como ambulancias, taxis y coches para personas discapacitadas.

Por otro lado, el antiguo recargo *verde* ha cambiado de nombre y en la actualidad se denomina Recargo para limpiar el medioambiente o *Clean Environment Cess* (antes, de energías limpias, o *Clean Energy cess*). De aprobarse, duplicaría el precio del carbón, el lignito y la turba.

Impuesto sobre ganancias de capital: Capital Gains Tax

Las **ganancias derivadas de la enajenación de los bienes de capital** están sujetas al impuesto sobre las ganancias de capital, que varían si son a corto o a largo plazo. Las ganancias se consideran a largo plazo si los activos se mantienen durante más de 3 años, por regla general, aunque existe alguna excepción al respecto.

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

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

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

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

Otras ganancias de capital a largo plazo de los residentes y no residentes (es decir, otras aparte de las ganancias de valores cotizados que están exentos) se gravan al 20%. Para calcular estas ganancias, se aplicará un índice de inflación de costos publicado por el gobierno.

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

Impuesto de distribución de dividendos: Dividend Distribution Tax

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

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

En India no se aplica retención en origen sobre los dividendos. Sin embargo, la sociedad que paga los dividendos está sujeta a tributar un 15%, a lo que hay que añadirle un recargo del 12% (pasó de 10% en abril de 2015 al 12%) y otro del 3%. Así, el tipo efectivo sería de 20,3576%.

En principio, los dividendos que están sujetos a este impuesto estarán exentos de pagar el impuesto una vez que llegue a manos del receptor. Sin embargo, si el receptor es un residente en India o una compañía, y el dividendo recibido a partir del 1 de abril de 2016 supera el millón de rupias, habrá un recargo del 10%.

Impuesto central especial: Central Excise Duty

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

La sección 3 del *Central Excises and Salt Act* o Ley de la sal e impuestos centrales de 1944 dice que este impuesto debe ser recaudado sobre todos los bienes (excepto la sal) que sean producidos en India, según las tarifas del *Central Excise Tariff Act* o Ley de impuestos centrales de 1985, aunque se incide en que las modificaciones son frecuentes.

La tasa básica general se mantiene en un 12,5% para el periodo fiscal 2016-17[42] para la mayoría de bienes. No obstante, se ha reducido hasta el 6% en algunos casos, como algunos consumibles o productos farmacéuticos.

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

El impuesto central especial se aplica normalmente *ad-valorem*. También se usa como base el *Maximum Retail Price* o precio máximo minorista (MRP) para aquellos bienes notificados, como son los refrescos, frigoríficos, aceites lubricantes, etc.

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

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

- Un bien debe fabricarse antes de su consumo, por lo que existe una doble imposición.
- Dado que cada estado regula sus propios impuestos, la mercancía que se mueve entre los mismos se considera importada y encarece enormemente el precio. Por ejemplo, un fabricante de Uttar Pradesh compra tinte de camisetas en Bihar, y debe abonar una *central excise* más un impuesto estatal del estado de Bihar. Luego, el gobierno de Uttar Pradesh impondría otro impuesto para su venta. En caso de que esa prenda se venda en Delhi, habría que sumarle el Impuesto sobre ventas interestatales (CST).

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

- Evitar el sistema de *impuesto sobre impuesto* que existía hasta ahora, es decir, eliminar el efecto cascada y crear un mercado único en India.
- Eliminar la existencia de múltiples puntos de recaudación.
- No comprometer las economías de escala.
- Incremento de la recaudación gracias a una mayor base tributaria y un sistema más eficiente de recaudación.

42 Últimos datos disponibles en: http://www.cbec.gov.in/htdocs-cbec/excise/cxt-2016-17-new/cxt-1617-june16-idx

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

Inicialmente estaba prevista la aprobación del impuesto para abril del 2011, pero los desencuentros entre los estados y el Gobierno sobre aspectos claves en la aplicación del mismo (tipos impositivos, bienes y servicios exentos) han hecho que la implementación del GST se retrase hasta el 1 de julio de 2017.

Se ha establecido así una estructura impositiva dual como en los casos de Brasil o Canadá, con un tramo gravado a nivel central y otro estatal o regional. La recaudación impositiva a nivel central (CGST), provendría del impuesto sobre los servicios, sobre el consumo, sobre la importación, aranceles compensatorios y recargos, mientras que la recaudación a nivel estatal (SGST) lo haría del impuesto sobre el valor añadido, sobre el ocio, sobre los bienes de lujo, sobre la lotería, sobre el juego y las apuestas y los de entrada a los estados. En total, supondría la unificación de más de 20 tasas, donde no quedarán incluidas los del alcohol y los combustibles.

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

3.3. Cambios impositivos en el presupuesto 2018-19[43]

- No ha habido cambios en los tipos del impuesto sobre la renta de las personas.
- **Impuesto de sociedades**. Se pueden beneficiar de una tasa más baja, del 25%, las empresas domésticas que tienen unos ingresos de hasta 2.500 millones de rupias durante el año fiscal 2016-17.
- El *Education Cess* del 3% se ha sustituido por el *Health and Education Cess* de un 4%.
- **Deducción de 40.000 rupias de las rentas del trabajo** a efectos del cálculo del impuesto sobre la renta. Se considera que esto beneficiará a los pensionistas y no asalariados. Sin embargo, como se ha introducido en lugar de las deducciones por transporte (19.200 rupias) y gastos médicos (15.000) los asalariados no se resultarían tan beneficiados.
- A las mujeres que se incorporen por primera vez al mundo laboral solo se les retendrá un 8% del salario durante los tres primeros años, en vez del 12% o 10% habitual, para el *Employees Provident Fund.*
- Se vuelve a introducir, como ya se ha indicado, un **impuesto del 10% sobre las ganancias de capital a largo plazo** que se obtengan de la transmisión de participaciones que superen 1 lakh de rupias (100.000 rupias).
- El **límite de deducción** para los ciudadanos de la tercera edad se ha incrementado de 30.000 rupias a 50.000. Se busca así que estos ciudadanos obtengan los cuidados médicos necesarios y que se cubran estos gastos.

43 https://www.pwc.in/assets/pdfs/budget/2018/union_budget_2018_key_proposals_for_fs_sector.pdf ; https://economictimes.indiatimes.com/wealth/tax/budget-2018-10-personal-finance-highlights-not-to-be-missed/articleshow/62741731.cms

Además, este mismo sector de la población goza también de otra deducción, relativa a los gastos incurridos en tratamientos médicos de enfermedades crónicas o especialmente graves. Antes del presupuesto de 2018 el límite de esta deducción era de 80.000 rupias en el mejor de los casos, mientras que se ha incrementado hasta alcanzar las 100.000 rupias para toda la tercera edad.

- Se ha propuesto introducir el impuesto sobre la distribución de dividendos también para los casos de los fondos de inversión de renta variable, con un 10%. Así, los inversores que acudían a estos fondos a la hora de invertir tendrán que reconsiderar sus opciones.
- Se ha extendido el programa de pensiones *Pradhan Mantri Vaya Vandana Yojana (PMVVY)* hasta marzo de 2020. Este programa busca dar protección social a las personas de más de 60 años. En principio estaba establecida su finalización el 3 de mayo de 2018, pero se ha extendido hasta 2020.

3.4. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera

3.4.1. Convenio de doble imposición

Existe un convenio entre el Reino de España y la República de la India para **evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal** en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio. Fue firmado en Nueva Delhi el día 8 de febrero de 1993 y se ratificó el 12 de enero de 1995, aunque de acuerdo con las disposiciones del mismo comenzó a surtir efecto para los ingresos imponibles, a partir del 1 de enero de 1996, en España, y del 1 de abril de 1996, en India.

Este convenio se ha visto modificado por el protocolo firmado en 2012 y con entrada en vigor el 6 de septiembre de 2013. En este nuevo documento se modifican varios de los artículos del protocolo ya ratificado en el 96:

http://www.minhafp.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/En%20Tramitacion/Protocolo_BOCG_India.PDF

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

3.4.2. Retenciones en la fuente: *withholding tax*

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

Tabla 16: Retenciones aplicadas a pagos al exterior sin convenio de doble imposición

Concepto	Tipo
Dividendos	0%; sujetos a la DDT a una tasa del 15%
Intereses	10% (residentes) + recargos 5%/20%/30% (no residentes) + recargos
Royalties	10% + recargos
Servicios técnicos	10% + recargos

Fuente: Deloitte 2017

No obstante, el convenio de doble imposición prevé tipos menores. Las tasas recogidas en el tratado de doble imposición entre España e India, recogen los siguientes tipos impositivos:

Tabla 17: Retenciones aplicadas a los pagos al exterior con convenio de doble imposición

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

Fuente: PWC India[44]

44 https://economictimes.indiatimes.com/wealth/tax/budget-2018-10-personal-finance-highlights-not-to-be-missed/articleshow/62741731.cms

3.4.3. Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones España-India

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

Sin embargo, mediante Nota Verbal de 23 de marzo de 2016, El Ministerio de Asuntos Exteriores de la República de la India, comunicó a la parte española la denuncia del Acuerdo, siendo su fecha de terminación el 22 de marzo de 2017. En cuanto a las inversiones efectuadas antes de la fecha de finalización, seguirá estando en vigor por un periodo de 15 años a partir de dicha fecha.

4. Incentivos a la inversión

4.1. Promoción del empleo y la creación de empresas

El gobierno quiere hacer de India un centro manufacturero de referencia a nivel mundial, sobre todo en los sectores de la informática, bienes de capital y defensa. Por ello, uno de los grandes pilares del nuevo presupuesto ha sido la creación de nuevos negocios y atracción de innovación al país, siempre de la mano de las iniciativas **Make in India, Start-up India y Digital India**.

En marzo de 2016, se publicó un plan de acción para darle impulso al emprendimiento, donde encontramos medidas de simplificación de los procesos de registro, régimen de cumplimiento basado en la autocertificación, registro de patentes a precio reducido, creación de un fondo para *start-ups* de 100.000 millones de Rupias, instalación de parques de investigación, normas de salida más rápidas, relajación de las normas para contratación pública de *start-ups* y el lanzamiento de la misión de innovación Atal, entre otras. Asimismo, existen exenciones en el impuesto sobre la renta y ganancias de capitales, desarrolladas en el punto anterior. En cualquier caso, **las medidas más importantes son:**

- Las *start-ups* establecidas antes de abril de 2019 disfrutarán de una exención fiscal del 100% de los beneficios durante un periodo de 3-5 años (si no se supera el volumen de negocio de 250 millones Rupias en 2016-17). Sí que deberá seguir pagando el MAT (impuesto mínimo alternativo) del 18,5% más recargos sobre los beneficios contables.
- Dado que las PYMES son el principal motor de generación de empleo, se ha reducido el impuesto de sociedades para empresas nuevas y pequeñas del 30% al 25%, tal y como se ha señalado en el apartado del impuesto de sociedades.
- Se han introducido sistemas de asesoría a través de internet para conseguir mayor transparencia, objetividad y reducir el tiempo empleado en la recaudación de impuestos. En general, facilitar la declaración ante la hacienda india.
- En junio de 2016 se ha introducido el Esquema de resolución de disputas sobre impuestos directos.
- Hasta 2016, si una empresa extranjera no presentaba el número PAN estaba obligada a tributar a una tasa del 20%. Por ello, y para evitar tantos conflictos, el gobierno permitió, a partir de ese año, una carta de la administración del país de residencia fiscal alegando que efectivamente esa empresa está operativa en dicho país.

- Se ha introducido los informes país por país (CbC reporting), parte del proyecto BEPS sobre medidas de prevención de la erosión de la base imponible y traslado de beneficio, de acuerdo con las recomendaciones de la OCDE.
- Se han asignado 5.000 millones de rupias para Scheduled Castes (SC)/ Scheduled Tribes (ST), es decir, para castas y tribus desfavorecidas, y para mujeres empresarias.
- Se ha propuesto que para las empresas extranjeras que inviertan 2.000 millones USD, India otorgue permisos de residencia para los directores ejecutivos así como tarifas reducidas en servicios públicos y paquetes especiales para residencias de lujo.
- También se ha introducido una deducción de hasta 150% a partir del año 2017-18 y de hasta 100% a partir del año 2020-21 en el caso de los gastos que se hayan incurrido en investigaciones científicas que se lleven a cabo en determinadas industrias.

4.1. Zonas económicas especiales: *Special Economic Zones (SEZ)*

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

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

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

4.1.1. ¿Qué es una Zona Económica Especial?

Esta se define como un área extra-aduanera dentro del territorio nacional. Las empresas situadas en ellas son tratadas como si estuvieran fuera del territorio aduanero del país y los traslados de productos o servicios del llamado *Domestic Tariff Area* o DTA a las SEZ se tratan como

exportaciones y de las SEZs al DTA como importaciones. Las SEZ benefician tanto a agentes extranjeros como al desarrollo de la propia economía india ya que a través de estas zonas se produce:

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

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

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

En diciembre de 2017, estas son las 204 zonas especiales actualmente operativas: http://sezindia.nic.in/upload/uploadfiles/files/ListofoperationalSEZs(1).pdf

4.1.2. ¿Cuáles son los requisitos para la aprobación de proyectos?

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

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

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

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

4.1.3. Incentivos ofrecidos en una SEZ

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

- Las importaciones de todos los bienes para la operación, desarrollo y mantenimiento de la unidad productiva situada en la SEZ estarán libre de aranceles.
- Los beneficios por exportaciones desde la SEZ estarán generalmente exentos de impuestos al 100% durante los primeros 5 años y el 50% durante los 5 años siguientes. El 50% de los beneficios reinvertidos para la exportación estarán exentos durante los próximos 5 años.
- Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT) en la sección 115JB de la Ley de impuesto sobre la renta
- Posibilidad de préstamos de hasta 500 millones USD al año sin restricciones sobre el periodo de madurez a través de canales bancarios autorizados.
- Exención de impuestos estatales y otros gravámenes que prorrogados mediante los respectivos gobiernos de los estados.
- Exención del impuesto sobre bienes y servicios.
- Existencia de un servicio de ventana única para los distintos procesos administrativos y aprobaciones requeridas.

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

- Exención de aranceles sobre los bienes necesarios para el desarrollo de la SEZ.
- Vacaciones fiscales durante 10 años consecutivos de 15 sobre los beneficios que sean exclusivamente atribuibles al negocio de explotación de la SEZ.
- Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT).
- Exención de impuestos para la distribución de dividendos.

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

En el presupuesto de 2018-19 presentado en febrero no hay cambios relevantes respecto a las zonas económicas especiales.

4.2. Unidades orientadas a la exportación: *export oriented units*

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

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

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

4.2.1. Características principales

- No se requiere licencia de importación.
- No existe límite mínimo para las exportaciones pero se precisa que la entrada de divisas en la empresa sea positiva, es decir, que los ingresos por exportaciones sean mayores que los ingresos derivados de las ventas en el mercado interno y la salida de divisas por importaciones durante el periodo acumulado de los últimos 5 años.
- Exención de impuestos especiales centrales y aranceles a la importación en la adquisición de bienes de capital, materias primas, etc. del mercado local.
- Los suministros que vayan de zonas arancelarias interiores (DTA) a EOUs se tratarán como exportaciones.
- Reembolso de los derechos pagados por el fueloil, adquiridos de empresas nacionales por la tasa de reintegro notificado por la Dirección General de Comercio Exterior.
- 100% de IED por ruta automática (sujeta a restricciones sectoriales).
- Se permite cuenta de divisas en moneda extranjera (EEFC).

- Facilidad para retener los ingresos de divisas de 100% en cuenta EEFC y para realizar y repatriar los ingresos de exportación en doce meses. Los beneficios pueden repatriarse libremente sin ningún requisito de compensación de dividendos.
- Posibilidad de reexportación de mercancías importadas defectuosas, productos importados de los proveedores extranjeros en calidad de préstamo, etc.
- Exención del requisito de la licencia industrial para productos del sector de SSI.
- Acceso al mercado doméstico hasta el 50% del valor FOB de la producción, sujeta al límite de entrada positiva de divisas y a tasa e impuestos concesionales.
- Los artículos libres de impuestos deberán utilizarse en 2 años, aunque podrá prorrogarse.
- Se permite el trabajo en nombre de exportadores nacionales para exportación directa.

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

4.3. Parques de technología de software y hardware: *Software Technology Parks y Electronic Hardware Technology Parks*

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

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

4.4. Bienes de capital para promocionar la exportación: *Export Promotion Capital Goods (EPGC)*

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

Una vez los bienes de capital sean importados, la instalación y el uso de los mismos debe ser confirmado mediante un certificado emitido bien por el *Assistant Commissioner of Customs and Excise* del estado en que se instale la empresa, o por un ingeniero registrado, dentro de los seis meses siguientes a la fecha de importación de los mismos o, en el periodo que el agente anterior determine. En el caso de que el usuario final de la maquinaria sea distinto al importador, el nombre y localización de ambas instituciones deberán figurar en la licencia de importación bajo el marco EPCG.

Recientemente se ha aprobado el nuevo esquema de EPCG la política de importación exportación 2015-20, donde se permite importar bienes de capital para preproducción, producción y postproducción sin tener que pagar ningún derecho de aduana. Para consultar esta política, véase http://dgft.gov.in/exim/2000/highlight2015.pdf.

Por último, en febrero de 2016, y con el fin de apoyar la fabricación nacional, se prohibió la importación libre de impuestos de bienes de capital para proyectos de generación y transmisión de energía bajo la promoción de este esquema.

Tabla 18: Incentivos fiscales en EHTP/STP/EOU y SEZs

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

obligatorias	estas unidades en el Domestic Tariff Area (DTA); tienen una obligación de esportacion adherente.

Fuente: http://www.mondaq.com/india/x/458508/international+trade+investment/Special+Schemes+for

4.5. Sectores clave: presupuesto 2018-19[45]

4.5.1. Sector agrario

El Gobierno busca doblar los ingresos de los agricultores para el año 2022. Con este objetivo, se han destinado alrededor de 250.000 millones de EUR para el desarrollo del sector agrícola, especialmente para el desarrollo y mejora de las infraestructuras agrarias.

Además, se prevé la creación de dos fondos, de un total de 1.250 millones de EUR, para financiar proyectos de pesca y piscifactorías así como cría de animales.

4.5.2. Sector de procesamiento de alimentos

100% de IED permitida en marketing de productos de comida producidos y manufacturados en India. Así, el gobierno quiere modernizar la infraestructura de la industria, incrementar la capacidad de procesamiento de productos y reducir el desperdicio de comida.

Esto abre la puerta a que cadenas de empresas extranjeras se establezcan en un futuro próximo en India y puedan aportar algo a la cadena de suministro de comida. No quieren que entre capital extranjero en producción local para proteger su industria, sino beneficiarse del *expertise* a la hora de vender un producto y así favorecer las exportaciones.

4.5.3. Infraestructuras y transporte

Se han destinado 75.000 millones de EUR para el sector de infraestructuras de acuerdo al último presupuesto 2018-19.

Se estima que alrededor de 9.000 km de autovías nacionales se van a completar en el periodo de 2017-18. Además, se ha aprobado el proyecto *Bharatmala Pariyojana* para conectar el interior y zonas más rurales de la frontera con india. Dentro de la fase I del proyecto se prevé el desarrollo

45 https://www.pwc.in/assets/pdfs/budget/2018/sectoral-analysis-india-riding-the-growth-wave.pdf ; https://www.ibef.org/economy/union-budget-2018-19

de alrededor 35.000 km de carreteras con un coste total de 5,35,000 crore (66 mil millones de EUR).

En cuanto al sector ferroviario, se ha dotado a este de 1,48,528 crore, (18.500 millones y medio de EUR) cifra superior al anterior presupuesto. Se busca ampliar la electrificación de las vías, focalizándose en temas de seguridad y modernización. Además, se quiere expandir la red de transporte en ciudades como Mumbai y Bangalore. El proyecto ***Diamond Quadrilateral***, que pretende conectar las principales ciudad del país a través del ferrocarril, sigue su desarrollo también en este periodo.

Por otro lado, el Gobierno ha propuesto en este nuevo presupuesto expandir la capacidad aeroportuaria, con el objetivo de que se puedan realizar mil millones de viajes al año en el territorio, una cifra cinco veces superior a la actual. Además, el proyecto que ya se puso en marcha en el periodo anterior, el ***UDAN Regional Connectivity Scheme***, sigue su curso y espera conectar 56 aeropuertos que actualmente están inutilizados.

Finalmente, bajo los proyectos de la ***Smart Cities Mission***, se han desarrollado hasta el momento proyectos valorados en 299 millones de EUR, y otros de 3.000 millones se están llevando a cabo. Un total de 99 ciudades han sido seleccionadas para el desarrollo de infraestructuras bajo la misión de Smart Cities con un valor de 26.000 millones de EUR.

5. Costes de establecimiento

A continuación se exponen una serie de costes que deberían enfrentar las empresas a la hora de establecerse en India. No obstante, para obtener información más detallada al respecto, se aconseja acudir a la **Guía y simulador de costes de establecimiento**, herramienta facilitada por el ICEX y elaborada por la Oficina Económica y Comercial Española en Nueva Delhi.

5.1. Adquisición de suelo industrial y comercial

Las instituciones extranjeras no sufren ninguna limitación a la hora de adquirir propiedades industriales (plantas productivas) o comerciales (oficinas). Las limitaciones se imponen cuando la propiedad adquirida es de carácter residencial.

En principio, la provisión de suelo y las autorizaciones necesarias para su compra, son competencia de los estados, por lo que **cada estado tiene su propia regulación y normativa para la asignación y distribución de tierra industrial y comercial**. Estos mecanismos pueden llegar a estar incluso administrados por autoridades locales o autoridades promotoras, como en el caso concreto de las SEZ, lo que puede conducir a procedimientos distintos dentro de un mismo estado. Además, la oferta de suelo industrial se utiliza en ocasiones como un instrumento básico de atracción de inversiones por parte de las autoridades estatales, lo que puede propiciar una cierta subjetividad dentro de todo el proceso.

En India, el suelo industrial está sujeto a restricciones, las cuales serán especificadas en el proceso de aprobación de la adquisición, mientras que el suelo comercial podrá dedicarse a cualquier actividad distinta a la industrial, agrícola o residencial.

El factor geográfico será esencial a la hora de evaluar la disponibilidad de suelo industrial. Existen ciudades donde el **suelo industrial no existe o no está disponible** (Delhi y Mumbai), mientras que en otros estados o en las propias zonas periféricas de las grandes urbes, la oferta de grandes zonas de suelo industrial está considerada como prioritaria dentro de sus políticas de crecimiento. De forma paralela, la oferta de suelo industrial se debe situar a un mínimo de 25 Km. de aquellos núcleos urbanos de más de un millón de habitantes. Para saber cuáles son estas ciudades, hay que consultar el último censo oficial que data de 2011: http://www.census2011.co.in. En caso contrario, la instalación precisaría de la obtención de licencia industrial. Esta norma no se aplica cuando se trata de suelo declarado como *industrial area* antes del 25 de julio de 1991.

Las compras de suelo industrial y comercial pueden hacerse:

- **A través de las autoridades estatales**: Estos suelos suelen ofertarse en forma de concurso y se suelen situar en parques o áreas industriales, muchas de ellas de desarrollo muy reciente y con relativamente buena dotación de infraestructuras. Las adquisiciones de tierra directamente a los gobiernos estatales pueden permitir obtener precios más bajos, pero el periodo de tramitación puede ser considerablemente largo, lo que puede hacer inviable esta opción.
- **A través de agentes o propietarios privados**: El precio suele ser sosteniblemente más elevado, pero la variedad suele ser también más amplia y los trámites más cortos. Es aconsejable que la empresa se deje asesorar por las cámaras de comercio (FICCI, CII, etc.), principalmente en relación a los precios, el régimen de propiedad de la parcela y las especificaciones de uso.

El precio del suelo industrial variará según los diferentes estados, en algunos de los cuales su precio llega a estar subvencionado debido a que son considerados estados estratégicos para el desarrollo debido a su escaso desarrollo económico. A estos estados se les conoce como *Backward States*. Además, entre los factores que pueden influir en el precio cuando se realiza la compra a través de un agente o propietario privado, se incluirían la localización, el tamaño de la finca, las fluctuaciones del mercado o el futuro uso del suelo.

En cuanto a los **costes de edificación**, dependerían del tipo de industria y la calidad de la construcción, aunque regulaciones específicas limitan el campo a la especulación. El coste mínimo de edificación se situaría por encima de los 350-500 EUR por metro cuadrado.

Las **áreas comerciales** tienen menos restricciones en cuanto a su localización que el suelo industrial, por lo que existe una mayor oferta. Su uso está restringido a actividades distintas a las industriales, agrícolas o residenciales. A continuación se presentan unos precios aproximados del suelo comercial en alguna de las principales ciudades de acuerdo con los datos publicados por la consultora Cushmand & Wakefield:

- Delhi: Una media de 550 EUR por metro cuadrado
- Mumbai: 880 EUR por metro cuadrado
- Bangalore: 400 EUR por metro cuadrado

Si se opta por el alquiler, se necesitará un pago anticipado a modo de depósito de 3 a 6 meses y tendrá los siguientes precios orientativos:

- Delhi: 30 – 70 EUR por metro cuadrado
- Mumbai: 50 – 90 EUR por metro cuadrado
- Bangalore: 15 – 40 EUR por metro cuadrado

5.2. Construcción, compra y alquiler de oficinas y locales comerciales

El precio de los alquileres varía enormemente de unas ciudades a otras (ver punto 9. Adquisición de suelo industrial y comercial de este documento). A pesar de esto, se puede decir que el coste de los alquileres, en general, es muy alto en proporción a otros gastos de establecimiento.

Además existen ciertos requisitos a la adquisición de suelos. En primer lugar, la compra de un local debe ser autorizada por el Banco Central como parte de una inversión extranjera. Para comenzar la construcción de un edificio o de una planta industrial, los permisos necesarios se obtienen normalmente de las autoridades municipales. Cada estado cuenta con polígonos industriales en los que existen incentivos especiales para el establecimiento de empresas.

Mumbai continúa siendo el centro financiero más importante de la India. Sin embargo, debido a la escasez de suelo, sus precios son superiores a los de Nueva Delhi y a los de Bangalore, ciudad que ha atraído a numerosas empresas de software e IT en los últimos años. Otras opciones con precio más reducidos son Calcuta o Chennai.

Nueva Delhi es una ciudad atractiva para la ubicación de oficinas, con precios muy altos para los locales y oficinas mejor ubicados en los distritos de negocios. Las principales zonas de oficinas en Delhi son Connaught Place, Nehru Place, Bhikaji Cama Place, Saket y Vasant Vihar; en las afueras de Delhi, Gurgaon y Noida. Debido a los altos precios del centro, se ha producido un movimiento hacia áreas suburbanas más modernas donde muchas multinacionales están instalando sus sedes. Esto se debe principalmente a que zonas como Gurgaon y Noida se localizan en otro estado con menor presión fiscal y a una hora de Delhi en coche.

5.3. Costes de suministros

5.3.1. Electricidad

El suministro eléctrico es bastante deficiente, con cortes frecuentes y fluctuaciones de tensión, lo que hace necesaria la instalación de estabilizadores de corriente y generadores para los aparatos eléctricos y las industrias, lo que incrementa los costes. La corriente eléctrica es de 220 voltios y 50 hertzios y las tomas de corriente son de tipo anglosajón, excepto las de Mumbai, que son tipo europeas.

El **precio**, dependiendo de las unidades consumidas varía **entre las 2.5 y las 8 Rs**[46] la unidad de corriente eléctrica (Kwh) para particulares, dependiendo de la región y el consumo eléctrico. En el

46 Costes medios calculados a través del siguiente simulador, http://www.bijlibachao.com/calculators/online-electricity-bill-calculator-for-all-states-in-india.html#util Basado en las tarifas para 2018

estado de Delhi, la media es de 4 Rupias la unidad, lo mismo que en Mumbai. En caso de industrias el rango está entre las 4,8 y las 7 rupias por unidad, dependiendo también del estado y el rango de consumo.

5.3.2. Agua

Existe abastecimiento regular de agua en las ciudades a un precio muy bajo. De hecho, en algunas ciudades como Calcuta está totalmente subvencionado. El coste del suministro de agua depende del estado; por ejemplo, en Delhi el coste sería el siguiente para 2018:

Tabla 19: Coste del suministro de agua en Delhi en 2018, para consumo doméstico

Consumo mensual (kilolitro)	Cargo por servicio	Cargo volumétrico (por Kl)
Hasta 20	146,41 Rs/ 1,87 EUR	4,39 Rs/0,055 EUR
De 20 a 30	219,62 Rs/2,76 EUR	21,97 Rs/0,27 EUR
Más de 30	292,82 Rs/3,68 EUR	36,61 Rs/0,46 EUR
Más el servicio de mantenimiento del alcantarillado: 60% del cargo volumétrico del agua		

Fuente: Revised Water Tariff. Delhi Jal Board, notification 01.02.2018

Tabla 20: Coste del suministro de agua en Delhi en 2018, para uso comercial o industrial

Consumo mensual (kilolitro)	Cargo por servicio	Cargo volumétrico
De 0 a 6	146,41 Rs/1,87 EUR	17,57 Rs/0,22 EUR
De 6 a 15	292,82 Rs/3,68 EUR	26,35 Rs/0,33 EUR
De 15 a 25	585,64 Rs/7,36 EUR	35,14 Rs/0,44 EUR

De 25 a 50	1024,87 Rs/12,87 EUR	87,85 Rs/1,10 EUR
De 50 a 100	1171,28 Rs/14,71 EUR	140,56 Rs/1,76 EUR
Más de 100	1317,69 Rs/16,55 EUR	175,69 Rs/2,27 EUR
Más el servicio de mantenimiento del alcantarillado: 60% del cargo volumétrico del agua		

Fuente: Revised Water Tariff. Delhi Jal Board, notification 01.02.2018

5.4. Comunicaciones

5.4.1. Correo

La India Post o servicio de correos indio funciona razonablemente bien. Hay servicio diario de correo aéreo entre Europa e India, aunque la entrega puede tardar más de una semana. Los servicios postales son en general más baratos que los de España, aunque en algunas ocasiones se exigen sobornos, que incrementan los precios oficialmente estipulados. Esta es su página web: http://www.indiapost.gov.in/MailProducts.aspx

Se considera correo regular el envío de cartas, postales, material impreso, libros y paquetes pequeños. Los pesos máximos autorizados en el correo regular son de 2 kilos para cartas, 5 kilos para material impreso en general y 10 kilos en el caso de libros y paquetes pequeños. En el envío de paquetes o *Parcel Post Service*, el peso máximo autorizado es de 20 kilos. El tamaño máximo de los paquetes es 1 x 0.5 metros para libros y otros paquetes.

En la India se pueden contratar además servicios de mensajería urgente. Las principales empresas internacionales de transporte urgente operan con regularidad.

5.4.2. Teléfono

El coste de contratación de una línea de teléfono es de aproximadamente 2.000 rupias. El tiempo que tarda la línea en ser instalada es de dos días a una semana en Delhi. Las llamadas locales son muy baratas (menos de una rupia/ minuto). A julio de 2018, las llamadas a España son 15 rupias/ minuto con Vodafone. En general, los precios de las llamadas internacionales son bastante más baratos que en España.

Por otro lado, el uso de los teléfonos móviles está generalizado en las ciudades más importantes. El coste mensual del servicio varia si existe contrato o la línea es de prepago. Para contrato, se puede contratar una línea a partir de 350 Rs/mes y las llamadas cuestan aproximadamente 1 rupia por minuto. Para prepago, se obtienen packs que incluyen llamadas ilimitadas y 4G con un giga al día por unas 500 rupias tres meses. Actualmente existen dos operadores principales, Airtel y Vodafone que ofrecen cobertura en las ciudades más importantes.

El código internacional de acceso telefónico a India es 0091. Los números de teléfono se componen de 8 cifras. Es recomendable, cuando se hacen llamadas desde dentro de India, marcar un número 0 delante del número móvil al que se llama para tener línea desde estado diferente al estado donde se contrató la línea.

5.4.3. Fax

Su utilización está muy extendida. Para uso privado no se requiere un permiso especial; en caso de una línea comercial, el coste es de 5.000 rupias por año.

- Entrada: 10 rupias más la tarifa ordinaria en llamadas nacionales o internacionales.
- Salida nacional: 30 Rs/pág, a Europa, Asia y África 60 Rs/pág y al continente americano 110 Rs/ pág.

5.4.4. Internet

El servicio de Internet está disponible a través de varios proveedores de servicios como BSNL, Satyam, Airtel, Vodafone etc. a costes muy asequibles. Los costes mensuales para una conexión de banda ancha van desde 700 a 2.500 rupias.

5.5. Propiedad intelectual

En mayo de 2016 se anunció una nueva política de propiedad intelectual, la ***National Intellectual Property Rights Policy***:

http://dipp.nic.in/sites/default/files/National_IPR_Policy_English.pdf

El objetivo de la misma consiste en fortalecer el marco legal y legislativo, favorecer su comercialización y respaldar los mecanismos adjudicatarios frente a las infracciones cometidas en este campo. Se quiere además reducir el tiempo empleado por el gobierno para aprobar una marca comercial. La política designa al Departamento de Política y Promoción Industrial (DIPP) como el organismo de coordinación para la regulación de los derechos de propiedad intelectual en el país.

Hasta marzo de 2016, un total de 23,7 millones de solicitudes de patentes y más de 5,44 millones de registros de marca estaban pendientes de aprobación, y algunos de ellos están en esta situación desde hace años.

5.5.1. Propiedad industrial

India no ha destacado tradicionalmente por su defensa de la propiedad industrial. No obstante, la situación está mejorando con la paulatina adaptación de la regulación india a la normativa internacional y gracias a los compromisos que el país tiene por su pertenencia a la Organización Mundial del Comercio (OMC), que establece los principios básicos para la protección de patentes, marcas comerciales y diseños industriales que debe conceder un país frente al resto de países miembros.

India ha aceptado la totalidad las obligaciones incluidas en la Convención de París con respecto a la protección industrial y ha ido cumpliendo con los diferentes plazos. Así, en el año 2000, introdujo la homologación internacional en lo relativo a derechos de autor, marcas, diseños industriales, denominaciones de origen, circuitos integrados e información confidencial, y concluyó el proceso en el año 2005 con la revisión de la antigua ley de patentes de 1970. Además, de acuerdo al índice de Propiedad Intelectual que publicó la Cámara de Comercio de Estados Unidos en febrero de 2018, la protección que ha dado el país a la propiedad intelectual ha mejorado y muestra los esfuerzos que se han realizado en cuanto a patentabilidad de las invenciones implementadas en ordenadores (*computer-implemented inventions*) y la regulación de los procedimientos de registro de marcas reconocidas. Sin embargo, al territorio le queda aún camino por recorrer, pues este año se sitúa en el puesto 44 de 50 países.

Hoy en día, el registro de marcas comerciales en India está gobernado por:

- La ***Trade Marks Act*** o Ley de marcas registradas de 1999 y su última enmienda de 2010: http://www.ipindia.nic.in/acts-rules-tm.htm
- Las ***Trade Mark Rules*** o Normas de marcas registradas de 2017: http://dipp.nic.in/sites/default/files/trademark_amendment_rule_2017.pdf Recientemente han sido extendidas al sector servicios, además de los bienes de consumo. Esta ley cumple con la Convención de París para la Protección de la Propiedad Internacional y con las TRIPS, ya que India es signataria de ambos tratados internacionales.

5.5.2. Patentes

La protección derivada de una patente, tanto sobre un producto como sobre un proceso, está en la actualidad equiparada en India teóricamente a la que se disfruta en el resto de países miembros de la OMC. Sin embargo, la completa implementación y respeto de la nueva regulación está aún por alcanzar.

La antigua regulación india, ***Indian Patents Act***, 1970, en oposición con la legislación internacional, no reconocía la protección de productos pertenecientes a los sectores de alimentación, medicamentos y productos químicos. Además, aunque, sí se reconocía la protección sobre los procesos, el nivel de protección era menor, lo que ha tenido efectos positivos sobre algunos sectores locales como el farmacéutico.

No obstante, con el objeto de respetar los diferentes acuerdos internacionales, y acompañando a la cada vez mayor proyección exterior de sus industrias, a comienzos del año 2005 se introdujeron

cambios a la citada ley. En marzo de ese año, se publicó la tercera enmienda de esta ley, la *Third Amendment of The Indian Patents Act* por la cual se admiten las patentes de productos para todos los sectores. A partir de este momento se han ido publicando sucesivas enmiendas a las reglas encargadas de regular las patentes. Los últimos cambios afectan fundamentalmente a la solicitud y al pago de tasas para el registro de patentes. Por un lado, se facilita la solicitud de patentes a entidades consideradas *Small Entity* (aquellas con inversión menor de 100.000.000 crore). Por otro, se hace distinción en cuanto al pago de tasas de registro (el registro físico será un 10% más caro que el registro online). Se pueden consultar todos los cambios a través del siguiente enlace:

http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOAct/1_113_1_The_Patents_Act_1970_-_Updated_till_23_June_2017.pdf

La obtención de patentes en India tiene **carácter territorial**, y, por lo tanto, únicamente será efectiva dentro del territorio indio. No obstante, el propietario de una patente en India puede solicitar una *convalidación* de la misma para los países firmantes de la Convención de París[47], siempre dentro de 12 meses desde que se haya solicitado la patente. Será preciso solicitar una convalidación para cada país.

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

La solicitud de patente puede entregarse en la Oficina de Patentes India, junto con una especificación completa o provisional del producto o proceso a patentar. Si se entrega una especificación provisional, deberá entregarse la especificación completa antes de 12 meses desde que se entrega la primera solicitud.

La Oficina de Patentes India mantendrá el secreto sobre el producto o proceso a patentar durante **18 meses desde que se solicita la patente**. Pasados estos 18 meses, la nueva patente se publicará en *el Official Journal of the Patent Office* (excepto en el caso en que la patente conlleve una orden de secreto profesional). También se puede solicitar la patente *online*, en la dirección http://www.ipindia.nic.in/patents.htm. No obstante, no se puede solicitar patente para los productos que caigan dentro de las categorías 3 y 4 de la Ley de patentes india.

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

Para más información práctica al respecto, consultar: http://www.ipindia.nic.in/faq-patents.htm

Existe un tema controvertido en India con respecto a las patentes concedidas en el sector farmacéutico, ya que India es el principal proveedor de medicamentos genéricos del mundo, y el principal suministrador de fármacos a otros países en vías de desarrollo. Las últimas sentencias dictadas en casos controvertidos entre grandes farmacéuticas y grandes productoras de genéricos

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

indias ha puesto de manifiesto la defensa de India de los genéricos, que permiten el acceso a medicamentos de gran parte de la población gracias a precios más bajos. En 2012, India concedió la primera licencia obligatoria para fabricar y comercializar medicamentos genéricos previamente patentados, es decir, sin el consentimiento del titular.

El dictamen de la ***Controller General of Patents*** u Oficina del controlador general de patentes se basa en el artículo 84 de la Ley de patentes por el que cualquier entidad puede solicitar un licencia para comercializar una versión genérica si la versión patentada no ha funcionado en India, si las necesidades de los destinatarios no se han satisfecho o si el medicamento no está disponible para los usuarios a un precio razonable. Este dictamen ha allanado el camino a la solicitud de numerosas licencias obligatorias en el país y se ha puesto de manifiesto en otros casos como en el caso Bayer o Novartis, en el año 2013, donde la multinacional reclamaba el derecho de patentar una fórmula mejorada de un medicamento anticancerígeno comercializado como Glivec. La sentencia falló en contra de Novartis, en línea con la defensa del mercado farmacéutico de genéricos en este país.

5.5.3. Marcas comerciales

El marco legislativo que regula el registro y protección de las marcas comerciales o *Trade Marks* está compuesto por la *Trade Marks Act* o Ley de marcas registradas de 1999, la cual pretende armonizar la regulación interna con la internacional, adaptarla a las nuevas prácticas comerciales, a la globalización del comercio y la necesidad de simplificar y reestructurar los procedimientos. Su implementación definitiva tuvo lugar en el 2003. Desde este momento se han producido dos enmiendas a la normativa, la última de ellas con entrada en vigor en 2013, que puede consultarse a través del siguiente enlace:

http://www.ipindia.nic.in/act-detail.htm?43/Trade+Marks+Act+1999+as+amended+till+date

La normativa está en conformidad con el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual (TRIPS en sus siglas en inglés), del que India es firmante. Según esta ley, se pueden proteger todos aquellos nombres comerciales relacionados con servicios y bienes, incluyendo nombres comerciales colectivos. Se regulan, además, todos los aspectos concernientes a la propiedad y la transmisión de la marca, la creación de una mesa de apelaciones denominada *Appellate Board* para poder defender estos derechos con rapidez, la simplificación del procedimiento de registro para todos aquellos agentes previamente registrados que busquen ampliar el campo de uso de sus marcas comerciales, la prohibición del uso por un agente externo del nombre comercial como parte de su nombre corporativo o el nombre de la empresa. Se abre también la posibilidad de poder registrar más de una marca mediante una única solicitud, y se convierte en delito la violación de un nombre o marca comercial. En la actualidad en India, **la protección de una marca comercial tiene un periodo de vigencia de 10 años**, renovable a su conclusión en sucesivos periodos sin límite temporal.

Por otro lado, las marcas comerciales internacionales siempre han estado protegidas, incluso si no estaban registradas en el país, algo que ha sido avalado por diversos juzgados indios. De

acuerdo a la sección 11(2) de la Ley de marcas registradas, si una marca comercial va a ser registrada para bienes o servicios y ya existe un registro previo de una marca similar (a nombre de otro propietario y en bienes o servicios no similares), no podrá serlo si la ya existente es una ***Well Known Trademark*** o marca registrada conocida en India. No obstante, la sección 11(9) de la Ley dice que el registro de una marca comercial no es una *pre-condición* para que una marca sea considerada como tal. El punto 11(2) se refiere a proteger las marcas comerciales conocidas ya registradas en India; no obstante, lleva a confusión, ya que aunque no dice expresamente que la marca comercial deba estar registrada para ser protegida, aunque el aspecto parece estar implícito por el uso de las palabras *bienes y servicios que no sean similares a la marca anteriormente ya registrada*. Esto da lugar a una situación controvertida: por un lado, supuestamente bajo la sección 11(9) una marca comercial *well known* está siempre protegida en India, aunque no esté registrada; por otro, la parte contraria podrá alegar que el punto 11(2) lleva a pensar lo contrario, esto es, que necesariamente deberá estar registrada en India para ser protegida, aunque no lo dice expresamente.

La última palabra en caso de controversia la tendrán los tribunales indios, aunque generalmente suelen proteger a las marcas internacionales consideradas *well known*, con reputación internacional a nivel mundial. A continuación se puede encontrar una lista con las marcas consideradas *well known* por la Oficina de Registro de Marcas: http://www.ipindia.gov.in/writereaddata/Portal/Images/pdf/well-known-trademaks.pdf

Las aplicaciones para el registro de marcas comerciales se entregarán en el *Head Office* de la jurisdicción territorial que corresponda. Posteriormente, se examinará su idoneidad y, si es aceptada, se publicará en la gaceta oficial o *Trade Marks Journal*, en formato CD-Rom. Durante un periodo determinado, cualquier persona podría mostrar su oposición. Tras examinar el caso, una decisión final sería tomada por el *Intellectual Property Appellate Board*. Casi todas las funciones del registro han sido descentralizadas y ejecutadas por las oficinas correspondientes, excepto la publicación de la gaceta, la emisión de los certificados de registro y las actividades post-registro, tales como la renovación de la marca comercial, que se realiza en el TMR, Mumbai Head Office.

India reconoce el sistema de aplicaciones multiclase y sigue la clasificación Internacional para el registro de marcas comerciales, por lo que sólo será necesario llevar a cabo el registro una única vez cuando la intención es usarlo para varios productos o servicios.

Para más información, se recomienda consultar la web del Controlador General de Patentes, Dibujos y Modelos y Marcas http://www.ipindia.nic.in/

5.5.4. Derechos de autor

El marco legislativo que cubre los derechos de autor o *copyright* es la antigua ley **Indian Copyright Act** de 1957, reformada primero en 1999 y de nuevo recientemente en 2012[48] -y las

48 Copyright Act Amendment Bill 2012: http://164.100.24.219/BillsTexts/RSBillTexts/PassedRajyaSabha/copy-

reglas que la regulan en 2013-[49], para ser adaptada a los principios que refleja el Convenio sobre los derechos de autor de Berna, del cual India es país firmante. Ambos documentos pueden encontrarse aquí:

- Ley de derechos de autor india (2012): http://www.prsindia.org/uploads/media//Recent%20Acts/The%20Copyright%20(Amendment)%20Act,%202012.pdf
- Reglas de la Ley de derechos de autor india (2013): http://copyright.gov.in/Documents/Copy-Right-Rules-2013.pdf

Además, India también ha subscrito el Convenio de Ginebra para la Protección de los derechos de los productores de fonogramas y el Convenio para la protección universal de los derechos de autor y es miembro de la **Organización Mundial de la Propiedad Intelectual** (OMPI). La ley hace una diferenciación entre los trabajos literarios, dramáticos, musicales o artísticos distintos de las fotografías, películas y discos. De la misma forma los programas de ordenador y las bases de datos informáticas son clasificados como trabajo literario y por lo tanto están cubiertos bajo Ley india de derechos de autor.

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

La era digital implica nuevos instrumentos de control sobre la propiedad intelectual de obras en nuevos formatos. El gobierno indio está dando los pasos necesarios para adaptar su normativa a la legislación vigente en este ámbito. La Organización mundial de la propiedad intelectual coordina los esfuerzos de los países para establecer pautas de control sobre la propiedad de contenidos en Internet, plasmados en dos tratados internacionales en la materia. India todavía no ha conseguido alcanzar plenamente los estándares internacionales pero se prevé que en un futuro próximo lo logre.

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

5.5.5. Diseños y modelos industriales

El marco legislativo que cubre la protección de diseños y modelos industriales es la *New Designs Act* o Ley de nuevos diseños de 2000, cuya elaboración obedece de nuevo a la adopción de los acuerdos alcanzados con la OMC. Las últimas modificaciones datan de 2014:

http://www.ipindia.nic.in/designs.htm

49 http://copyright.gov.in/Documents/Copy-Right-Rules-2013.pdf

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

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

Para más información práctica sobre esta materia consultar el siguiente enlace: http://www.ipindia.nic.in/faq-designs.htm

5.5.6. Denominaciones de origen

El marco legislativo por el que se protegen las diferentes denominaciones geográficas de los bienes comprende ***The Geographical Indications of Goods, Registration and Protections Act*** (GI ACT) o Ley de protección y registro de indicaciones geográficas de bienes, de 1999, y sus reglas correspondiente publicadas en 2002. Toda esta regulación, que obedece al deseo de homogeneizar la legislación India con las convenciones internacionales fue implementada a partir de septiembre del 2003.

La ley puede descargarse aquí: http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOAct/1_58_1_design_act_1_.PDF; las reglas, aquí: http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPORule/1_27_1_gi-rules.pdf. En marzo de 2018, 320 figuraban en el registro.

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

Todas las solicitudes deberán ir acompañadas de la siguiente información:

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

- Tres copias certificadas del mapa del territorio, región o localidad.
- Las características o habilidades especiales de los productores referidos que aporten esa distinción geográfica a un producto.
- El nombre completo y la dirección de la asociación de personales o de la organización o autoridad que represente los intereses de los productores de esos bienes.

6. Aspectos culturales

A pesar de que la constitución declara a India como un estado laico, en su sociedad, las diferentes manifestaciones religiosas distan de limitarse al ámbito individual. Los distintos actos religiosos tienen una presencia constante en los medios de comunicación, y los rituales de carácter religioso pueden preceder conferencias económicas o negociaciones del más alto nivel.

Determinados festivales de carácter religioso paralizan el país y alguna de sus comunidades, y ciertas consideraciones religiosas están en las bases de muchos de los principales acontecimientos históricos, entre ellos la propia partición India-Pakistán. Entre las distintas confesiones religiosas destacan la religión hindú (80% de la población), la musulmana (13%), la cristiana (2,3%) y las comunidades sijs y jainistas. Por otro lado, las diferencias norte-sur son apuntadas con frecuencia a la hora de analizar la diversidad cultural dentro del país. Además, es constatable la existencia de zonas con marcado espíritu emprendedor (Gujarat o Punjab) o estados con una mayor tradición industrial y comercial (Maharashtra, Karnataka o Tamil Nadu).

Por otro lado, India sigue siendo **una sociedad fuertemente sexista**. En el ámbito laboral, los derechos de la mujer están todavía lejos de equipararse a los del hombre, siendo, por detrás de los países árabes, el país que peores condiciones laborales ofrece a la mujer, según el último estudio de la UNCTAD.

India es una **sociedad jerárquica** y, a pesar de que el sistema de castas está oficialmente abolido, sigue marcando las relaciones personales y laborales dentro del país. Asimismo, muchas empresas en India son entidades familiares con una estructura de marcado carácter patriarcal. Esta característica se combina con la fuerte importancia que el entorno familiar tiene en todos los aspectos de la vida, tanto laboral como profesional.

Para conocer y llegar a confiar en una persona será necesario tener en cuenta su entorno personal y más cercano. En este sentido, conocer el entorno familiar del socio o aliado no solamente va a ser una significativa fuente de confianza, sino que además puede permitir entender la filosofía, perspectivas y estrategia de su negocio.

Las afirmaciones o las negaciones taxativas son poco frecuentes y muchos de los significados es necesario deducirlos del contexto, los gestos o la propia experiencia. Este último aspecto es uno de los más críticos para muchos empresarios españoles, que se quejan de la imposibilidad de obtener un *no* como respuesta, lo que hace muy difícil interpretar y tener confianza en los *acuerdos* alcanzados.

Si algo sorprende en general a los empresarios occidentales, es la tolerancia que en India suele existir hacia la incertidumbre. *Todo es posible en India* y *todo puede pasar* son ideas asumidas por los empresarios locales en una actitud que esconde un cierto grado de conformismo y la aceptación de la falta de claridad y seguridad como una parte más del negocio. Esta incertidumbre afecta a los plazos, las características del producto o las condiciones de entrega. Si bien, es necesario por parte del empresario español hacer presente a su socio indio la importancia de estas especificaciones, sí que es aconsejable cierto grado de flexibilidad.

La necesidad de **disponer de contactos** y las dificultades de muchos procesos administrativos suponen frenos importantes a la inversión en India. Este país es una gran democracia y los procesos son lentos, la justicia es compleja y la legislación está sometida a cambios constantes. Sin embargo, en teoría el empresario siempre va a tener la cobertura de un sistema democrático en el que el empresario se puede defender y reclamar.

Saber moverse en muchos círculos requiere de asesoramiento local y tener muy claro aquello que se está o no se está dispuesto aceptar. Estar abierto, tener las prioridades claras, un conocimiento profundo del entorno y estar rodeado de personas en las que confiar (esto habrá supuesto una inversión previa en términos de tiempo de búsqueda) serán las principales guías a la hora de tomar decisiones estratégicas o simplemente una multitud de decisiones operativas.

6.1. Negociación

La delegación de una empresa india puede ser muy numerosa. Así, el empresario extranjero se puede encontrar negociando frente a un grupo numeroso de personas al otro lado de la mesa. Además, sucede que aquella persona que realmente tenga la última responsabilidad en la entidad india no esté presente en las negociaciones al menos en los primeros pasos.

El empresario extranjero debe estar abierto a una **negociación larga y algo desordenada**. Los puntos pueden sucederse muchas veces sin seguir un orden lógico y el empresario extranjero puede verse perdido y tratar con urgencia de poner las cosas por escrito. Tocar una y otra vez puntos que pueden ser considerados irrelevantes para el empresario extranjero y pasar de forma algo superficial puntos considerados fundamentales es algo relativamente habitual.

El estilo de negociación india es relativamente agresivo y muchas veces puede parecer intransigente. Se da una gran importancia al concepto de jerarquía, así como a la hospitalidad en las relaciones interpersonales. El regateo es omnipresente en la actividad comercial del país y las negociaciones más serias no se libran de este proceso. Muchas veces, avances en un punto suponen concesiones en otro aspecto que podría ya haber estado cerrado. Esto conduce a la sensación de que las negociaciones se eternizan y pueden llegar a ser una prueba de fuego para la paciencia del empresario extranjero.

Es probable que las diferentes rondas de negociación concluyan con la firma de un memorándum de entendimiento (MOU), donde se pondrán por escrito los puntos tratados y *acordados* en la reunión. Sin embargo, se trata de una práctica habitual el hecho de que a lo plasmado por escrito, los empresarios indios le conceden una importancia relativa.

Se requerirá paciencia y se aconseja enfocarse en la negociación hacia aquellos puntos que sean fundamentales para la viabilidad del proyecto. Si se está de acuerdo en estos aspectos principales, es vital no dar excesiva importancia al tiempo invertido en la negociación de otros puntos secundarios, simplemente verlo como un trámite necesario. Es importante no presionar para alcanzar un acuerdo ya que muchos empresarios indios parecen cerrarse si se sienten bajo presión.

6.2. Presencia española en india

La presencia de empresas españolas en el país es muy heterogénea, desde pequeñas empresas, filiales con mayor tamaño que su empresa matriz, hasta algunas de las grandes empresas de nuestro país, que se encuentran emprendiendo proyectos de gran envergadura, o simplemente, posicionándose en el mercado para una futura expansión. Además, una nueva tendencia que se empieza a observar, es la llegada de empresas españolas que establecen en India su sede productiva o almacén para abastecer a los mercados asiáticos.

Son ya **más de 300 las empresas españolas** que tienen experiencia dentro del país y los resultados que la mayoría obtienen están siendo satisfactorios en el medio plazo, aunque estas empresas reconocen que las dificultades son muy numerosas.

El empresario español que quiera entrar en India tiene que mantener en mente el largo plazo. Es ahora el momento de entrada y es el momento para que las empresas españolas consoliden definitivamente su posición en una de las grandes potencias económicas del mundo. Tal y como comentó el Ministro de Finanzas Jaitley durante la presentación del presupuesto de 2016-17, vivimos en un momento *turbulento* de la economía mundial, por lo que India se presenta como una magnífica oportunidad.

Respecto a la forma de entrada, cabe señalar que, la figura de la ***joint venture*** puede ser la más adecuada puesto que se cuenta con la presencia de un socio local. Sin embargo, hay algunas empresas que cuestionan esto debido al oportunismo y los comportamientos *free rider* que son habituales a veces entre los socios locales. Así, hay empresas que abogan por establecerse en India solos, aunque muy bien asesorados. Para algunos, establecer un pequeño negocio, alquilar instalaciones, y tratar de vender poco a poco el producto en el mercado son las claves del éxito.

Es importante, por otro lado, tener en cuenta que los **procesos administrativos de entrada pueden llegar a ser muy largos y complejos.** Siempre será ser necesario un asesoramiento adecuado y emprender el proceso de forma ordenada y paso por paso. La contratación de un buen asesor de cuentas o una buena firma asesora puede agilizar de manera muy importante este proceso, de la misma forma que la preparación previa de los documentos necesarios en España de manera correcta será un requisito clave.

6.3. Relaciones con las personas indias

6.3.1. Socio

Los asesores locales o los socios cobran gran importancia, principalmente, en el proceso de entrada, en India. Según la mayoría de los gestores, se necesita más de un viaje de prospección para lograr una entrada exitosa en el país.

La idea clave para muchos es tener paciencia. Es difícil que los buenos contactos lleguen al principio, y será necesario tomar tiempo a la hora de buscar un asesor, un posible gestor local o especialmente si lo que se busca es un socio. Es esencial evaluar a las personas desde el primer momento, buscando referencias cruzadas sobre las mismas. Además, es complicado encontrar directivos de alto nivel a precios razonables/bajos.

Es necesario que el socio aporte valor añadido, algo más de aquello que podría ser aportado por un asesor. Una de las grandes quejas de los expatriados es que ellos acaban haciendo todo el trabajo, el propio y el del socio local, por ello, es importante insistir en la elección de aquellos con los que se va a realizar el negocio en India.

6.3.2. Cliente o proveedor

En términos generales, en India persiste un cierto desdén hacia el *detalle*. Por este motivo, y para el caso del proveedor, será necesario hacerle presente la importancia que tienen determinados estándares de calidad. La **calidad y el cumplimiento de los plazos** son difíciles de obtener a los precios que muchos empresarios extranjeros estén dispuestos a pagar y que, por supuesto, suelan ser mucho más bajos que aquellos vigentes en los mercados internacionales. Es importante no confiar a ciegas en las promesas de *no habrá problemas* por parte de los proveedores, es importante seguir los asuntos de cerca. Es decir, en India, al igual que cualquier otra parte del mundo, obtenemos aquello que pagamos.

6.3.3. Trabajador

Las castas o cualquier otro tipo de diferenciación social no parecen tener una importancia significativa en oficinas pero puede ser un factor a tener en cuenta en los centros de producción.

Es frecuente en las relaciones sociales con los expatriados, tratar de situarles en un determinado nivel social. Este fenómeno hace a muchos empresarios españoles aconsejar que se evite un tratamiento excesivamente cercano pero que puede llegar a parecer condescendiente, al menos al principio, que permita mantener una autoridad y que esta sea asociada a un nivel social superior; del mismo modo, es aconsejable no reprender en público al personal local. Es importante tener en cuenta que no suelen admitir el no haber entendido lo que se les pide y que no suelen tomar iniciativa propia por miedo a hacerlo mal y recibir una reprimenda.

También se apunta con frecuencia la *falta de cultura de trabajo* por parte del personal local. Aquellos que llevan más tiempo, afirman que el trabajo no es más que otro servicio y que no se

puede esperar unos niveles de productividad altos de trabajadores con pocos incentivos y con salarios excesivamente bajos. De la misma forma, la cualificación de la mano de obra se paga. Hay que tener cuidado en este sentido con el alto nivel de rotación, ya que el sentimiento de pertenencia a una empresa no existe. Si no hay un buen incentivo económico, se corre el riesgo de que el personal local se vaya rápidamente a otra empresa que mejore las condiciones.

Asimismo, sobre el grado de autonomía que debe tener el personal local no parece existir una opinión unánime. Se coincide en que, en muchos casos, un elevado grado de autonomía es inevitable, por ejemplo en algunos centros de producción o plantas de obra, donde los contingentes de trabajadores vienen ya organizados y con un líder definido. Sí está extendida la opinión de que un gerente indio con responsabilidad es necesario, ya que será aquel que pueda guiar en un entorno que conoce y domina. De todas formas, será necesario mantener un estrecho control de las actividades, principalmente en las primeras fases.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

OD

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO
ICEX España Exportación e Inversiones