



OTROS
DOCUMENTOS

2019



Guía de Inversiones en India 2019

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.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

10 de diciembre de 2019
Nueva Delhi

Este estudio ha sido realizado por
Javier Caro Talegón

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: 114-19-039-X

Índice

Notas antes de leer la guía	7
1. Invertir en India. Procedimientos de entrada y salida	10
1.1. Situación económica en India	10
1.2. Inversión extranjera directa en India	15
1.2.1. La IED en la India en 2018-19	15
1.2.2. Sectores más interesantes para la IED	18
1.3. Procedimientos de entrada	19
1.3.1. IED: rutas de aprobación	19
1.3.2. ¿Está permitida la IED en mi sector?	23
1.3.3. Licencia industrial	25
1.3.4. ¿Cuál es mi ruta de entrada?	26
1.3.5. Decidir la forma de entrada: entidad incorporada o no incorporada	27
1.4. Entrar como empresa extranjera: apertura de una entidad no incorporada	28
1.4.1. Oficina de representación: <i>liaison office</i>	29
1.4.2. Sucursal: <i>branch office</i>	30
1.4.3. Oficina de proyecto: <i>project office</i>	31
1.4.4. Otros aspectos comunes	32
1.5. Entrar como empresa india: apertura de una entidad incorporada	33
1.5.1. Joint venture	33
1.5.2. Filial 100%: <i>wholly owned subsidiaries</i>	38
1.5.3. Sociedad de responsabilidad limitada: <i>limited liability partnership (LLP)</i>	39
1.6. Otras formas de entrada	39
1.6.1. Acuerdos de colaboración técnica	39
1.6.2. Negocio electrónico	40
1.7. Adquisición de empresa india	40
1.8. Regulación empresarial	42
1.8.1. Ley de empresas: Companies Act	42
1.8.2. Ley de gestión de divisas: Foreign Exchange Management Act (FEMA)	42
1.8.3. Obligaciones para empresas establecidas en India	43
1.8.4. Números PAN y TAN	43
1.8.5. Legislación medioambiental: <i>environmental clearances</i>	45
1.8.6. Responsabilidad social corporativa (RSC)	47
1.9. Procedimientos de salida	47
1.10. Salir como empresa extranjera: cierre de una entidad no incorporada	48
1.10.1. Certificado de pago del impuesto de sociedades	48
1.10.2. Autorización del Banco Central de India	48
1.11. Salir como empresa india: cierre de una entidad incorporada	49
1.11.1. Vender participaciones	49



1.11.2. Cierre de una entidad india	50
2. Factores a tener en cuenta a la hora de invertir	52
2.1. Factor trabajo	52
2.1.1. Salarios	53
2.1.2. Salarios mínimos	54
2.1.3. Cualificación	55
2.1.4. Jornada laboral	56
2.1.5. Salud y seguridad	56
2.1.6. Despido	56
2.1.7. Sindicatos	57
2.1.8. La situación de la mujer	57
2.1.9. Seguridad social	57
2.2. Precios de transferencia	58
2.3. Sistema judicial y resolución de conflictos	58
2.4. Aranceles	59
3. Sistema fiscal	60
3.1. Estructura general	60
3.1.1. Situación actual	61
3.1.2. Órganos administrativos encargados de la gestión tributaria	62
3.1.3. Marco legislativo	62
3.2. Impuestos	63
3.2.1. Imposición directa	63
3.2.2. Imposición indirecta	75
3.3. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera	78
3.3.1. Convenio de doble imposición	78
3.3.2. Retenciones en la fuente: <i>withholding tax</i>	78
3.3.3. Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones España-India	79
4. Incentivos a la inversión	80
4.1. Promoción del empleo y la creación de empresas	80
4.1. Zonas económicas especiales: <i>Special Economic Zones (SEZ)</i>	81
4.1.1. ¿Qué es una Zona Económica Especial?	81
4.1.2. ¿Cuáles son los requisitos para la aprobación de proyectos?	82
4.1.3. Incentivos ofrecidos en una SEZ	82
4.2. Unidades orientadas a la exportación: <i>export oriented units</i>	83
4.2.1. Características principales	84
4.3. Parques de tecnología de software y hardware: <i>Software Technology Parks y Electronic Hardware Technology Parks</i>	85
5. Costes de establecimiento	86
6. Propiedad intelectual	87
6.1. Propiedad industrial	87
6.2. Patentes	88
6.3. Marcas comerciales	89
6.4. Derechos de autor	90
6.5. Diseños y modelos industriales	91
6.6. Denominaciones de origen	92



7. Aspectos culturales	93
7.1. Negociación	94
7.2. Presencia española en india	95
7.3. Relaciones con las personas indias	95
7.3.1. Socio	95
7.3.2. Cliente o proveedor	96
7.3.3. Trabajador	96

icex



Índice de tablas

Tabla 1: Visión general de la economía india.....	12
Tabla 2: Evolución de las principales variables económicas en India, 2015-2019.....	14
Tabla 3: Distribución de la IED por sectores (abril 2000-marzo 2019).....	16
Tabla 4: Principales países inversores en India (abril 2000-junio 2019).....	17
Tabla 5: Límites IED por sectores en India.....	24
Tabla 8: Tasas impositivas impuesto de sociedades.....	67



Notas antes de leer la guía

Tipo de cambio de referencia (06-11-2018 a 07-11-2019): 1 EUR/ 79,12¹. 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 de rupias, 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 1.352 millones de habitantes según datos del Banco Mundial 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%. Según la previsión del Fondo Monetario Internacional (FMI) en junio de 2019 la economía alcanzará el 7,3% en 2019-20 y confía en que pueda crecer a un ritmo del 7,5% en 2020-21. 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 reforma tributaria, a través de una mayor formalización de la economía y una ampliación de la base tributaria, es una de las prioridades para el Gobierno. El fuerte crecimiento económico aumentará la recaudación de impuestos, pero dadas las complejidades del sistema tributario de India, así como los altos niveles de corrupción, los resultados serán previsiblemente mixtos.

Según Economist Intelligence Unit, India registrará un déficit fiscal persistente, con un promedio del 3,2% del PIB entre 2018 y 2023. La reducción del déficit fiscal alcanzó el 3,4% en el pasado año fiscal 2018-19, y se ha fijado en el 3,3% para el 2019-20.

El Presupuesto de la Unión para el ejercicio fiscal 2019-20 continúa el estímulo fiscal para seguir impulsando el crecimiento a corto plazo. Sus objetivos principales son continuar impulsando el gasto en infraestructuras, viviendas para toda la población y reformas en el sector rural y agrario, revitalizar el sector financiero, afianzar el modelo “Make in India” para fortalecer el sector manufacturero del país, y tratar de pasar del modelo guiado por el consumo a uno impulsado por la inversión.

El enfoque actual de la política monetaria es controlar la inflación dentro de un régimen flexible, que es del 4% con una banda simétrica del 2%. Respecto al tipo de política monetaria que se está aplicando, el nuevo gobernador del banco central está cambiando la tendencia a una política monetaria más expansiva y se prevé que en los próximos años se continúen implementando políticas de estímulo que favorezcan el crecimiento.

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 del año fiscal 2017-18 fue del 3,6% y del año fiscal 2018-19 ha sido del 3,4%, 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. 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.

Las variables que pueden afectar al tipo de cambio son, principalmente, el déficit comercial, la evolución de las entradas de capitales de los tipos de interés y la evolución de la inflación.

El Gobierno Central ha intensificado la reforma del sector bancario, especialmente para expandir su capacidad crediticia y proporcionar cobertura a los bancos que luchan bajo el legado de préstamos incobrables. Una de las mayores reformas del sector bancario indio gira en torno al Código de Insolvencia y Quiebra (Insolvency and Bankruptcy Code), que busca consolidar toda la legislación sobre insolvencia en un único código. Además, pretende resolver las insolvencias de forma rápida (entre 180-270 días como máximo), transferir el control de los promotores existentes a los prestamistas y resolver las confusiones causadas por un entorno regulatorio y judicial anterior demasiado complejo. Como novedad, el Gol ha introducido una nueva reforma que pretende consolidar bancos públicos en tan solo unos cuantos con el objetivo de crear instituciones de tamaño internacional y que puedan aportar mayor presencia nacional en el extranjero.

Tabla 1: Visión general de la economía india

Economía de la India	Según el FMI, la economía india creció un 7,2% en 2017-18, 7,1% en 2018-2019, con unas previsiones de crecimiento de 7,3% en 2019-20 y 7,5 en 2020-2021.
PIB por sector	Servicios: 54,3%, industria: 27,18%, agricultura: 18,52%
Reservas de divisas	428,572 mil millones USD (datos RBI 2019)
Formación bruta de capital fijo a precios corrientes	39,82 billones Rs. (584,23 mil millones USD) en 2015-16
Valor de las exportaciones de bienes	322.291 millones de USD (2018)
Principales socios exportadores	Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos, China, Hong Kong, Singapur, Reino Unido, y Alemania
Moneda	Rupia India
Año fiscal	1 abril-31 marzo
Entradas de IED acumulada	609.838 millones de USD (abril 2000-marzo 2019)
Principales países inversores en India	Mauricio (32%), Singapur (20%), Japón (7%), Países Bajos (7%), Reino Unido 6%), Estados Unidos (6%).
Sectores que atraen más IED	Sector servicios (18%), software y hardware (9%), telecomunicaciones (8%), construcción-desarrollo (6%), automóviles (5%), comercio (5%), medicamentos y farmacia (4%), energía (3%)

Fuente: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, CIA World Factbook 2018, Department for Promotion of Industry and Internal trade (Ministry of Commerce and Industry), Mundiesticom,

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.

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.

En 2014 el Bharatiya Janata Party (BJP), liderado por Narendra Modi y defensor de la libre empresa, entró en el poder y ha sido reelegido en 2019. Tras las reformas en sus años de mandato, es un momento bueno para invertir, pues se ha favorecido la apertura del país a capital extranjero, se quiere 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 2019 India se encuentra en el puesto 77 de 190 respecto a la facilidad de hacer negocios, posición que ha mejorado mucho en los últimos años.

En materia de reformas estructurales, hay una lista considerable de tareas pendientes: 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, 2015-2019

Población total	1.352 millones de personas			
Moneda y tipo de cambio	1 euro=80,43 rupias (12-07-2018 a13-07-2019)			
Datos económicos	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19
Evolución del PIB (%)	7,6%	7,1%	7,2%	6,8%
Media anual CPI (y-o-y) (%)	4,9%	4,5%	3,6%	3,4%
Media anual WPI (%)	-3,7%	1,7%	3%	4,3%
Tipo de interés de referencia (repo rate)	6,75%	6,5%	6,25%	5,75%
Desempleo (%)	5%	5%	6,1%	-
Exportaciones de bienes (en M USD)	264.381	260.326	294.364	322.291
Importaciones de bienes (en M USD)	390.744	356.704	444.052	617.945
IED Recibida (MUSD)	55.559	60.220	60.974	64.375
Reservas exteriores, incluido oro (MUSD)	360.200	375.600	409.000	428.572
Saldo presupuestario (% PIB)	-3,9%	-3,5%	-3,5%	-3,4%
Deuda externa (% del PIB)	23,4%	23,5%	20,2%	19,8%

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 2018-19

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 2018-19, la IED fue de 62.001 millones de USD².

Actualmente, la IED se está centrando en el sector servicios, telecomunicaciones, software y hardware, construcción, energía, comercio y automóviles. 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 identificaron 25 sectores³ y se ha liberalizado la política de IED en casi todos los sectores.

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 2019*,⁴ la India consiguió en 2018 el décimo puesto en términos de IED recibida. 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 58 entre 140 países en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial de 2018, que clasifica según el desempeño de las instituciones, el entorno macroeconómico, la educación, el tamaño del mercado y la infraestructura, etc.

El Reserve Bank of India (RBI) publica de forma frecuente notificaciones sobre la inversión extranjera, las cuales pueden estudiarse en el apartado Master Directions del RBI. La última actualización data de marzo 2019:

[Master Direction – Foreign Investment in India](#)

² [Fact sheet on Foreign Direct Investment \(FDI\) from April 2000](#)

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, turismo y hoteles y salud y bienestar.

⁴ UNCTAD, World Investment Report 2018

Tabla 3: Distribución de la IED por sectores (abril 2000-marzo 2019)

Nº	Sector	2016-17 (abril-marzo)	2017-18 (abril-marzo)	2018-19 (abril-marzo)	Flujos acumulados (abril 2000-junio 2019)	Porcentaje del total de flujos entrantes
1	Sector servicios	8.684	6.709	9.158	76.948	18%
3	Software y hardware de ordenadores	3.652	6.153	6.415	39.479	9%
2	Telecomunicaciones	5.564	6.212	2.668	37.053	8%
4	Construcción (desarrollo)	105	540	213	25.122	6%
5	Comercio	2.338	4.348	4.462	24.160	6%
6	Automóviles	1.609	2.090	2.623	22.359	5%
7	Químicos(sin fertilizantes)	1.393	1.308	1.981	16.727	4%
8	Medicamentos y farmacia	857	1.010	266	16.210	4%
9	Construcción (infraestructuras)	1.861	2.730	2.258	15.337	4%
10	Energía	1.113	1.621	1.106	14.506	3%

Fuente: Department of Industrial Policy & Promotion Fact Sheet April 2000-June 2019. Actualización: octubre 2019

Para más información sobre los sectores más atractivos desde el punto de vista de la IED consultar el último informe que está publicado por el Departamento de Política y Promoción Industrial (DIPP), que cubre hasta marzo de 2019: [Fact sheet on Foreign Direct Investment \(FDI\) from April 2000](#)

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 inicial 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. España se sitúa en la quinceava posición en la lista de países inversores en la India desde el año 2000 con una cantidad acumulada que asciende a 2.858 millones de dólares.

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-junio 2019)

Nº	País	2016-17 (abril-marzo)	2017-18 (abril-marzo)	2018-19 (abril-marzo)	Flujos acumulados (abril 2000-marzo 2019)	Porcentaje del total de flujos entrantes
1	Mauricio	15.728	15.941	8.084	139.145	32%
2	Singapur	8.711	12.180	16.228	88.337	20%
3	Japón	4.709	1.610	2.965	30.746	7%
4	Países Bajos	3.367	2.800	3.870	28.708	7%
5	Reino Unido	1.483	847	1.351	27.084	6%

6	Estados Unidos	2.379	2.095	3.139	27.011	6%
7	Alemania	1.069	1.146	886	11.871	3%
8	Chipre	604	417	296	9.927	2%
9	Emiratos Árabes	675	1.050	898	6.766	2%
10	Francia	614	511	406	6.755	2%

Fuente: Department of Industrial Policy & Promotion Fact Sheet April 2000-June 2019. Actualización: octubre 2019

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 2017-18 la industria de automoción contribuyó un 7,1% al PIB del país

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

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

Financiero. Se trata de un sector muy regulado, pero se está avanzando hacia una mayor liberalización del mismo. De acuerdo con los últimos datos, 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, desde 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 de procesamiento 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. 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. Desarrollo del turismo extranjero, los últimos datos oficiales publicados son de 2017 donde aproximadamente 10,18 millones de turistas extranjeros visitaron el país con un aumento del 15,6% respecto al año anterior.

1.3. Procedimientos de entrada

1.3.1. IED: rutas de aprobación

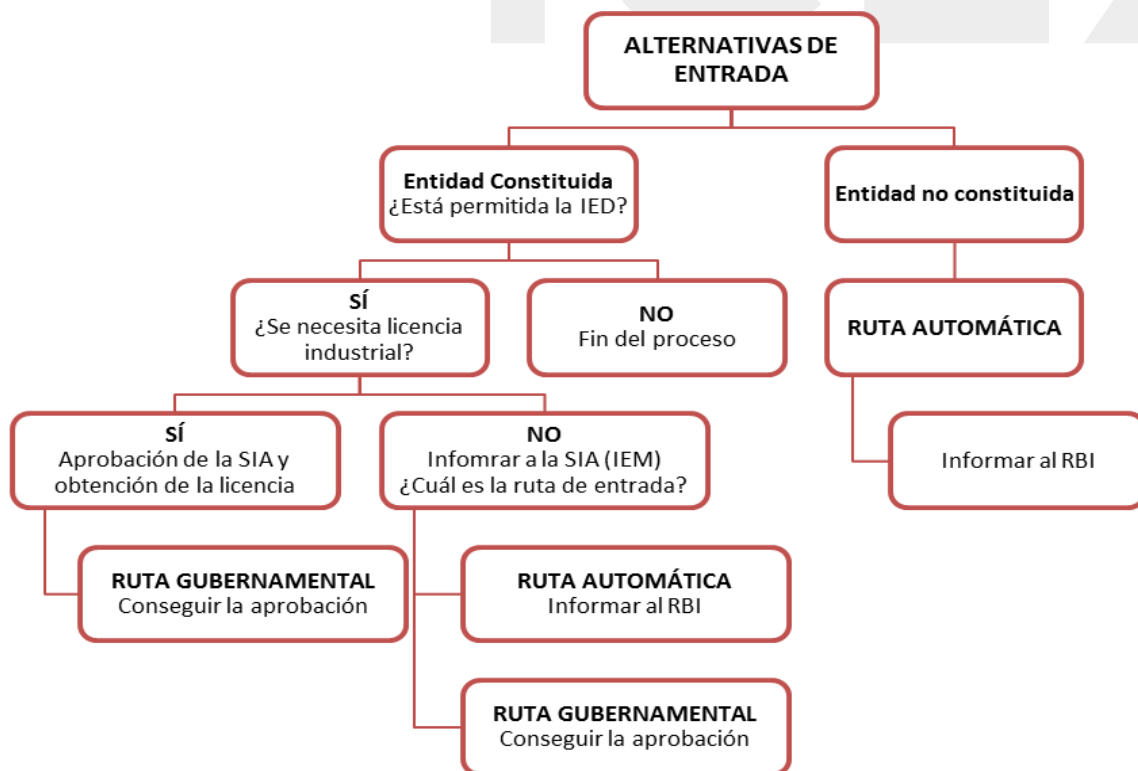
Aunque el gobierno está facilitando la entrada de capitales desde el extranjero, siguen existiendo límites a la entrada y el proceso de implantación puede llegar a ser difícil. La complejidad de algunos procesos hace necesario contar con el apoyo de una firma de consultores, una firma de abogados o un *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 Investment Facilitation Portal (FIFP), con el objetivo de facilitar la inversión en el territorio. Se puede consultar más sobre este punto de información en el siguiente enlace: [Foreign Investment Facilitation Portal](#)

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: [Consolidated FDI Policy Circular of 2017](#)

Ilustración 1: Alternativas de entrada en el país



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

La inversión extranjera en India se lleva a cabo a través de dos rutas:

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

Recientemente, el Gobierno de la India ha modificado la política de IED. Se busca, de esta manera, simplificar las normas para atraer la inversión extranjera directa y abrir sectores hasta ahora cerrados. El nuevo gobierno pretende hacer del país un referente de inversión. Algunos de los cambios más relevantes en el marco legislativo de la IED en 2019 son los siguientes:

- El Gobierno de India permite el 100% de la IED, bajo la ruta automática, en la venta de carbón, para actividades de minería del carbón, incluida la infraestructura de procesamiento asociada. El término "infraestructura de procesamiento asociada" se define para incluir lavado de carbón, trituración, manipulación y separación de carbón (Magnético y no magnético)
- Se permite el 26% de IED, bajo la ruta gubernamental, para transmitir Noticias y asuntos actuales a través de medios digitales.
- Además, el gobierno ha llevado a cabo una flexibilización de las normas relacionadas con la IED en el comercio minorista de una sola marca (SBRT). Se resumen a continuación:
 - Todas las adquisiciones realizadas en India por SBRT para la marca única relevante se contarán para el abastecimiento local, independientemente de si los bienes adquiridos se venden en India o se exportan. Además, se elimina el límite actual de considerar las exportaciones solo durante 5 años.
 - El "abastecimiento de bienes de la India para operaciones globales" puede ser realizado directamente por la entidad que lleva a cabo SBRT o las compañías de su grupo (residente o no residente), o indirectamente por medio de un tercero en virtud de un acuerdo legalmente sostenible.
 - Todo el abastecimiento de la India, y no solo el valor incremental año a año, para las operaciones globales se considerará para el requisito de abastecimiento local.
 - El comercio minorista a través del comercio en línea puede realizarse antes de la apertura de tiendas físicas, sujeto a la condición de que la entidad SBRT abra tiendas físicas dentro de los dos años a partir de la fecha de inicio de la venta minorista en línea.

Además, en el Presupuesto de la Unión 2019-2020, el gobierno de India propuso la apertura de IED en los sectores de aviación, medios de comunicación y seguros. Finalmente, en febrero de 2019, el Gobierno de India lanzó el Proyecto de Política Nacional de Comercio Electrónico que

refuerza la IED en el sector y garantiza la igualdad de condiciones para todos los participantes del comercio electrónico.

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.

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 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: [FDI Policy: Sectors under Automatic Route with Conditions](#)

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: [FDI Policy: Sectors where Government Approval is required](#)

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: [Application form for Industrial License](#)

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 2019 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 los últimos años 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
Manufactura	100%	Automática
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

Automoción y componentes	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
Química	100%	Automática
Comercio electrónico	100%	Automática
Telecomunicaciones	100%	Automática hasta 49% y gubernamental hasta 100%

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

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 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 derivados, fosfeno y sus derivados e isocianatos y disocianatos de hidrocarburos (por ejemplo, isocianato de metilo)

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

Asimismo, se exige la licencia en caso de las industrias instaladas 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 para empresarios industriales (IEM)⁵, 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.

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: [Investor Guidance](#)

1.3.4. ¿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.
 - o Dado el sector de actividad.
 - o Dado que supera los límites sectoriales de inversión.
- Actividades que precisan obtener licencia industrial y, por lo tanto, también se encuadrarían dentro de la vía de aprobación gubernamental.
 - o Dado el sector de actividad.

⁵ Industrial Entrepreneur Memorandum. Este documento puede encontrarlo en: [Department for Promotion of Industry and Internal Trade/For Investors/Forms](#)

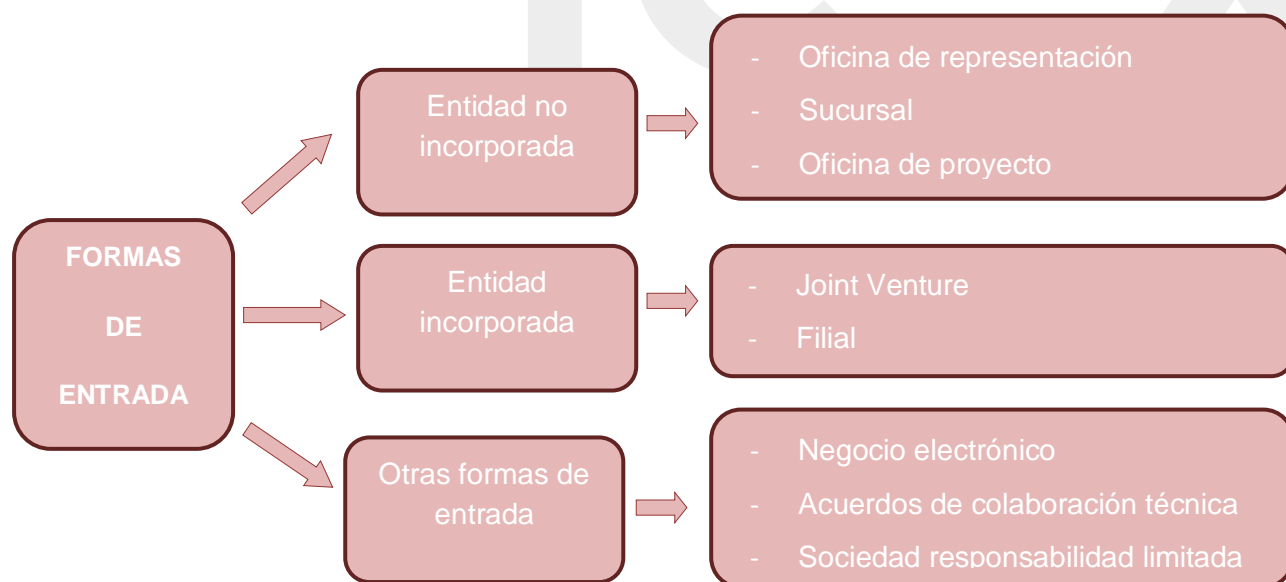
- o Dado que la industria se monte a menos de 25 km. de núcleos urbanos de 1 millón de habitantes

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 Portal de Facilitación de Inversiones Extranjeras (FIFP)⁶, 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.

1.3.5. 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.

Ilustración 2: Formas de entrada



Fuente: Banco Central Indio

La primera decisión para la empresa será 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

⁶ [Foreign Investment Facilitation Portal \(FIFP\)](#)

volumen de negocios puedan resultar insuficientes a la hora de tomar esta decisión. Factores como la diversidad geográfica, la complejidad de los sistemas de distribución y la necesidad de control continuado de las operaciones en el país deberán tenerse también en consideración.

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

Además, en India existen las empresas *de la sección 8* (regidas por la Ley de empresas), cuyo objetivo es promover comercio, artes, deportes, educación, protección del medioambiente, etc. sin ánimo de lucro. Este tipo de establecimientos no puede repartir dividendos y debe obtener una licencia del ROC⁷.

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

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

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

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

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. Las solicitudes deben enviarse a través del Formulario FNC (Solicitud de establecimiento de una sucursal / Oficina de representación en la India). El RBI publica de forma frecuente notificaciones sobre cómo constituir estas entidades, las cuales pueden estudiarse en el apartado Master Directions del RBI. La última actualización data de marzo 2019:

⁷ [Ministry of Corporate affairs-Registrars of Companies](#)

Master Direction - Establishment of Branch Office (BO)/ Liaison Office (LO)/ Project

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*

Las empresas extranjeras pueden abrir una oficina de representación en la India para facilitar y promover las actividades comerciales de la empresa matriz y actuar como un canal de comunicación entre la empresa matriz extranjera y las empresas indias. No se le permitirá participar en actividades comerciales o industriales. Además, los gastos que generen estas oficinas deben satisfacerse a través de remesas de divisas procedentes de la empresa matriz en el extranjero (a través de una cuenta bancaria del tipo QA22C, que solo permite la entrada de remesas).

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.

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

Dentro de los 30 días posteriores al establecimiento, la oficina de representación debe registrarse ante el Registro de Compañías (RoC)⁸ mediante la presentación del Formulario FNC-1 a través del portal en línea del Ministerio de Asuntos Corporativos⁹. Los siguientes documentos también deben ser proporcionados:

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

⁸ [Ministry of Corporate affairs-Registrars of Companies](#)

⁹ [Ministry of Corporate Affairs](#)

Cada año, la oficina de representación debe presentar un Certificado de Actividad Anual (AAC), anual y presentarlo antes del 31 de marzo junto al Balance de la empresa (ambos auditados) con fecha anterior al 30 de septiembre de ese mismo año, ante el RBI que indique que las actividades de la oficina son las permitidas por el Banco Central. Un AAC junto con el Formulario 49C también debe presentarse ante la Dirección General de Impuestos sobre la Renta¹⁰ dentro de los 60 días posteriores al cierre del año financiero.

El proceso de aprobación generalmente toma de 20 a 24 semanas y el permiso para operar una oficina de representación se otorga por un período de tres años, que puede extenderse antes de que expire la validez de la aprobación. Sin embargo, en el caso de las Compañías Financieras No Bancarias (NBFC) y aquellas entidades involucradas en los sectores de construcción y desarrollo, la validez es de solo dos años. No se permitirá ninguna extensión de tiempo a las oficinas de enlace abiertas por dichas entidades (excluyendo las compañías de desarrollo de infraestructura). Al término del período de validez, la oficina de enlace debe cerrar o convertirse en una *joint venture* o filial de propiedad total de conformidad con la política de inversión extranjera directa.

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

- Debe tener operaciones rentables durante los tres años inmediatamente anteriores en el país de origen.
- Debe tener un valor neto mínimo de US \$ 50,000 verificado por el balance o estado de cuenta auditado más reciente.

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.

¹⁰ [Directorate General of Income Tax](#)

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 sí 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 RBI. 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.

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.

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

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

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 I.
- Los agentes autorizados pueden permitir la apertura de cuentas de depósito a plazo por un período no superior a 6 meses a favor de una sucursal/ oficina de representación siempre que se comprometa a utilizar dichos fondos para su negocio en 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 enero de 2018 y puede consultarse aquí: [Master Direction – Direct Investment by Residents in](#)

Cabe destacar que entidades indias que quieran invertir en empresas extranjeras encuadradas dentro del sector inmobiliario¹¹ y del sector bancario necesitan de un permiso especial del RBI.

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%.

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

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

¹¹ En concreto, compañías dedicadas a la compraventa de inmuebles o que negocien con derechos transferibles (TDRs).

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 *Memorandum of Understanding* (MOU), 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)¹², así como la normativa internacional para este tipo de acuerdos.

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

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

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

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

Joint venture sin licencia industrial: ruta automática

Obtención del reconocimiento de la sociedad

¹² [Companies Act \(2013\)](#)

Será necesario notificar al SIA¹³, al DIPP¹⁴ 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)¹⁵. 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. Una vez presentado el documento, la SIA expedirá un certificado de conocimiento al que denominan *acknowledgement* y asignará un número de referencia para futuras propuestas o consultas.

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

Registro de la empresa

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

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

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

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

Obligaciones una vez registrada

Para conseguir el reconocimiento como sociedad, cuando la nueva entidad comience su actividad comercial, tendrá que remitir a SIA, como dijimos anteriormente, la parte B del IEM. Además, la

¹³ Secretariat of Industrial Assistance (SIA)

¹⁴ Department Of Industrial Policy & Promotion (DIPP)

¹⁵ [Industrial Entrepreneurs' Memorandum \(IEM\)](#)

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 2.500 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.

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

Los requisitos mínimos para el establecimiento de una compañía privada limitada incluyen la existencia de dos directores (al menos uno debe ser residente en la India), dos accionistas (que pueden ser la misma persona que los directores) y un capital social mínimo autorizado de US \$ 1,500 (INR 100,000). Tras el registro del nombre, la empresa solicitante tiene 20 días para presentar su *Memorandum of Association* (MOA) y Artículos de Asociación (AOA), y proceder con las presentaciones formales de incorporación.

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

- RUN facilidad para reserva de nombre.
- SPICe formulario de constitución de la sociedad.

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

1.5.3. 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: [The Limited Liability Partnership Act, 2008](#)

1.6. Otras formas de entrada

1.6.1. Acuerdos de colaboración técnica

Los acuerdos de colaboración técnica son, junto con las joint venture, 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.

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.

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.

1.7. 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, una persona residente en India puede transferir acciones de una empresa local a una persona no residente en el país, siempre que las actividades recaigan bajo la ruta automática, según los límites sectoriales. Los detalles sobre precios, documentación e informes para dicha transferencia deben ser entregados al RBI.

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

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

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

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

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

- **Compañías cotizadas:** la venta se realizará al precio de mercado en la bolsa. El precio no podrá ser menor al mayor de los siguientes, aunque acepta una variación del 5%:
 - o La cotización media de los últimos 6 meses.
 - o La cotización media en las dos semanas anteriores al anuncio de la operación de compra.
- **Compañías no cotizadas:** si la venta no excede los 2 millones 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 transferirán a favor de los residentes, exceptuando las previsiones recogidas en FEMA (1999).

1.8. Regulación empresarial

1.8.1. Ley de empresas: Companies Act

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.

Dicha ley 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 Ley de empresas, que sustituye a la antigua de 1956, afecta a aquellas que se encuentren registradas en India. Hay dos enmiendas fundamentales, la de mayo de 2015 y la última, de mayo de 2017, además de una serie de notificaciones, las últimas en 2019. Para más información sobre a la ley, visítese [The Companies Act, 2013](#).

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: [Foreign Exchange Management Act](#)

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).

1.8.3. Obligaciones 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 las IFRS¹⁶.

En otro orden de temas, 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)¹⁷:

- 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

1.8.4. 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%

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

¹⁶ International Financial Reporting Standards

¹⁷ No es obligatorio para bancos, compañías de seguros, empresas de energía y compañías financieras no bancarias y sus subsidiarias.

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: [Online PAN application](#)

Asimismo, estas son las instrucciones para la cumplimentación de este trámite: [INSTRUCTIONS FOR FILLING FORM 49AA](#)

Por otro lado, también encontramos el número TAN (*Tax Deduction Account Number*), el número para 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: [Online Application for TAN \(Form 49B\)](#)

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.¹⁸

¹⁸ Sección 115A (1) (b), de la Income Tax Act

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), DTAA¹⁹. 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.

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.

1.8.5. 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

19 Si quiere acceder al Convenio, pinche en el siguiente enlace:
http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_India.pdf

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 Climático²⁰.

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 1986²¹: 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.

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.

²⁰ [Ministry of Environment & Forest.](#)

²¹ [The Environment Protection Act](#)

1.8.6. Responsabilidad social corporativa (RSC)

En agosto de 2019 se aprobó una normativa india de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). La reciente enmienda a la Ley de Sociedades convierte a la normativa sobre RSC en obligatoria siempre que una empresa establecida en India sobrepase alguno de los siguientes umbrales:

- 1.000 crores de rupias de volumen de negocios, lo que equivale a casi 127 millones de euros al tipo de cambio actual.
- 500 crores de rupias de valor neto de la compañía, unos 63 millones de euros.
- 5 crores de rupias de beneficios netos, unos 633.000 €

Así, una vez sobrepasados dichos umbrales, las empresas deberán destinar a acciones sociales en India el 2% de los beneficios netos medios de los tres últimos años con el objetivo de conseguir un desarrollo sostenible del país. Además, hay que constituir un comité para la asignación y control de los fondos. Este punto es importante ya que no solo basta con repartir los fondos, sino que hay que cerciorarse de que la gestión de los mismos por parte de la organización elegida sea la adecuada. Asimismo, hay que saber que las actividades a las que se destinan los fondos no pueden estar relacionadas con la actividad normal de la empresa. Por ejemplo: Un hospital no puede bajo el concepto de RSC pagar el tratamiento de pacientes sin recursos.

Esta normativa será de obligado cumplimiento para 14.000 empresas. Sin embargo, el 70% de esas 14.000 empresas ya destinaban con anterioridad cantidades superiores al 2% de los beneficios netos a actividades de RSC. Por tanto, el impacto de la obligatoriedad de esta normativa de RSC solo será considerable en el 30% de las empresas.

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 entidad²².

Para más información, la Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai realizó un informe sobre la repatriación de capitales desde India. Está disponible en la web del ICEX y se puede ver en el siguiente enlace: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/paises/estudios-informes/>

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 que será facilitado por las autoridades tributarias pertinentes.

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 específico 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:
 - o 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.

²² 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.

- 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.

1.11. 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 relleno, 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**²³: 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: [Oficial Liquidators](#)

ICEX

²³ <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 6%, 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.

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 de la clase media, ha hecho que las condiciones de acceso a educación hayan mejorado.

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.

Para saber más sobre el empleo y el trabajo en India, recomendamos visitar el Informe anual 2018-19 del Ministerio de Trabajo y Empleo: [Ministry of Labour & Employment: Annual Report 2018-19](#)

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.

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 6: Remuneración mensual por trabajador para algunos sectores

Categoría profesional	Salario medio
Senior Software Engineer	817.645 Rs
Software Engineer	501.790 Rs
Project Manager, Information Technology	1.463.731 Rs
Finance Manager	1.003.633 Rs
Marketing Manager	725.861 Rs
Operation Manager	781.998 Rs
IT Manager	1.252.794 Rs

Fuente: datos de Payscale, julio 2019 (<https://www.payscale.com/research/IN/Country=India/Salary>).

2.1.2. Salarios mínimos

Según el Informe de la Organización Internacional del Trabajo *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%.²⁴

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 538-710 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: [Minimum wage India 2019](#)

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 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 (última información disponible) 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.

²⁴ [Women and Men in the Informal Economy – A Statistical Picture \(Third Edition\)](#)

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.

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.

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).

2.1.7. Sindicatos

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

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

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.

2.1.9. Seguridad social

Desde el 1 de octubre del 2008, en India existe un 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. Para más información: [Ministry of Labour & Employment](#) y [Employees Provident Fund Organisation](#)

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: [Ministry of External Affairs/Indian Treaties](#)

El 17 de septiembre de 2019, el Ministerio de Trabajo y Empleo publicó el borrador del nuevo *Code on Social Security*. Dicho borrador se ha publicado como parte del proceso pre legislativo del Gobierno y propone simplificar, fusionar y reemplazar las legislaciones centrales existentes. El borrador se puede consultar en el enlace siguiente: [The Code on Social Security, 2019](#)

2.2. Precios de transferencia

En India no existía 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).

Para más información, la Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai realizó un informe sobre los precios de transferencia en India. Está disponible en la web del ICEX y se puede ver en el siguiente enlace: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/paises/estudios-informes/>

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. 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 es de julio de 2019²⁵.

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.

2.4. Aranceles

India ha liberalizado, en gran medida su política arancelaria y de importaciones en los últimos años. A pesar de todo, los aranceles a la importación siguen siendo muy altos en comparación con los estándares internacionales y todavía existen muchas restricciones cuantitativas a la importación.

Para más información, la Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai realizó una guía sobre trámites aduaneros de importación en India. Está disponible en la web del ICEX y se puede ver en el siguiente enlace: <https://www.icex.es/informacion-de-mercados/paises/estudios-informes/>

²⁵ [The Arbitration and Conciliation \(Amendment\) Bill, 2019](#)

3. Sistema fiscal

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.
- 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.

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. 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.
- 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 buscó una mayor consolidación fiscal y estimular la economía a largo plazo. Con su implantación se eliminó gran parte de tributos federales, estatales y locales.

Uno de los objetivos, en general del Gobierno 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 impuesto de sociedades han aumentado un 78% desde el año fiscal 2013-14, siendo 144.236 millones de euros aproximadamente (₹11.4 lakh crore) los ingresos recaudados en el periodo 2018-19.

Los principales cambios que se han realizado incluyen una reducción del impuesto de sociedades del 30% al 22% del gravamen para las empresas manufactureras nacionales, una tributación del 15% para las nuevas empresas productoras, y una reducción del MAT (Minimum Alternate Tax), que tasa las empresas con poco o ningún beneficio, del 18,5 % al 15 %, así como de los impuestos sobre las ganancias de capital de las ventas de valores para los inversores extranjeros.

Con estas medidas el gobierno demuestra su interés por hacer concesiones fiscales con el fin de fomentar el crecimiento. Aunque a corto plazo el impacto esperado en el consumo no sea elevado, el Gobierno ha preferido que el efecto se visualice a largo plazo ya que se aplica sobre la inversión.

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 Indirect Taxes and Customs (CBIC). Del mencionado departamento depende también la Income Tax Office and 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 Responsibility and Budget Management Act como marco regulatorio para la recaudación de impuestos ya que estos constituyen la mayor fuente de financiación gubernamental.

Los impuestos directos, y fundamentalmente el impuesto de sociedades y el de las personas físicas están regulados bajo la Income Tax Act (ITA) 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 cambió 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.
- Impuesto de timbre: Stamp Duty. Recaudado por el Gobierno central.

Sin embargo, el 1 de julio de 2017 el Gobierno implanto 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, 2019/20) son los que se tendrán en cuenta para gravar las rentas obtenidas en el año fiscal anterior (del 1 de abril de 2018 al 31 de marzo de 2019, según el ejemplo propuesto).

3.2.1. Imposición directa

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 (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 los últimos presupuestos (Budget 2019-20),

para el año financiero 2020-21 se ha establecido que las compañías residentes que obtengan beneficios de hasta 400 crore INR en el periodo 2017-18 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 7: Tipos impositivos de acuerdo a los últimos presupuestos, Budget 2019-20²⁶

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 400 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	4% 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 (MAT):	18,5% + impuestos adicionales + impuesto de

²⁶ Tax Rates Budget 2019-20, Minister of Finance, <https://www.incometaxindia.gov.in/charts%20%20tables/tax%20rates.htm>



minimum alternate tax (MAT) rate	educación
Tipos impositivos sobre las plusvalías: capital gains tax rates	10-30% + 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 (4%) Si supera el millón de rupias, se aplica un incremento del 10%
Contribuciones a la seguridad social	12% del salario
Impuesto sobre el patrimonio: real state tax	Varios
Impuesto sobre las transacciones de valores:	Varios

securities transaction tax

Impuesto de timbre: stamp duty	10% para residentes
	Varios
Impuesto de transacciones sobre materias primas: commodities transactions tax	0,01%

 Fuente: Budget Speech 2019-20, Minister of Finance, <https://www.incometaxindia.gov.in/charts%20%20tables/tax%20rates.htm>

Tabla 6: Tasas impositivas impuesto de sociedades

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

 Fuente: Income Tax Department, [Tax Calculator](#)

La principal complejidad a la hora de gestionar este impuesto es el cálculo de la base imponible. Existen exenciones por tipo de actividad, zonas geográficas o localización física de la planta o la orientación exportadora de la unidad productiva. Como norma general, la base imponible del impuesto serán los ingresos generados por la unidad de negocio durante un año fiscal (1 de abril

a 31 de marzo), deduciendo los gastos necesarios para la continuación de la actividad productiva de la empresa. La complejidad de su cálculo hace recomendable la supervisión de un asesor, que además podrá certificar la validez de las exenciones reclamadas.

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

Tabla 9: Ratios de depreciación según la Ley del impuesto sobre la renta

Activo	Descriptivo	Tasas
Edificios	Edificios residenciales (excluidos los hoteles)	5%
Edificios	Edificaciones distintas a las anteriores	10%
Edificios	Edificios adquiridos a partir del 1 de septiembre de 2002, para la instalación de plantas y maquinaria, y que formen parte de un proyecto de agua o de tratamiento de aguas puesto en uso con fines comerciales.	100%
Edificios	Edificios temporales	100%
Muebles	Cualquier tipo de mueble incluyendo instalaciones eléctricas	10%
Equipos y maquinaria	Vehículos no usados con fines comerciales o alquiler y plantas y maquinaria no incluida en los siguientes apartados	15%
Equipos y maquinaria	Autobuses/taxis/camiones usados con fines comerciales o para alquiler; módulos usados en industrias de plástico y goma; plantas y maquinaria empleadas en la industria semiconductora	30%
Equipos y maquinaria	Aviones/ Aero energía; Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de octubre de 1998 y el 1 de abril de 1999, y puestos en uso antes del 1 de abril de 1999 con fines comerciales; material salvavidas para equipamiento médico;	40%
Equipos y maquinaria	Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de abril de 2001 y el 1 de abril de 2002, y puestos en uso antes del 1 de abril de 2002; Vehículos comerciales adquiridos entre el 1 de	50%

	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;	
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).

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

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 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>

Tabla10: Principales deducciones

Naturaleza del pago	Sección de la Ley	Deducción para R, NR o ambos	Deducción aplicable	máxima
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 discapacidad	80U	Residente	50.000 Rs (75.000 Rs en caso de discapacidad grave)

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

La base imponible se obtiene restando las deducciones de la renta bruta total. La obligación impositiva se incrementa según aumenta el ingreso neto. Las tasas impositivas para personas físicas para el año fiscal 2019-20 son:

Tabla 11: Tasas impositivas: impuesto sobre la renta

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

 Fuente: [The Finance Bill, 2019](#)

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.

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.

La tasa actual es del 18,5%, sin embargo recientemente se ha anunciado una reducción del Minimum Alternative Tax al 15% que tendrá efecto a partir del año fiscal 2020-21.

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.

Para más información acerca del Mat, Deloitte India ha realizado un informe sobre este impuesto y se puede ver en el siguiente enlace: [The Minimum Alternate Tax on Companies](#)

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.

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

Esta ley puede consultarse en el siguiente enlace: [The Finance Bill, 2019](#)

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.

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

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 de dominio exclusivo del gobierno central, y los que gravan el consumo son de dominio exclusivo de los gobiernos estatales.

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

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

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

Con el objetivo de llevar a cabo una mayor homogenización de los impuestos, el Gobierno implementó el 1 de julio de 2017 el **Impuesto sobre Bienes y Servicios (Goods and Services Tax-GST)**. Se trata de un impuesto al consumo, que ha absorbido los siguientes impuestos: Value Added Tax (VAT), Central Sales Tax (CST), Service Tax, Entry Tax/Octroi.

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

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

Impuesto sobre ganancias de capital: Capital Gains Tax

Las ganancias derivadas de la enajenación de los bienes de capital están sujetas al impuesto sobre las ganancias de capital (Capital Gains Tax), que varían si son a corto o a largo plazo.

Hasta 2018 estas ganancias de capital estaban exentas de impuestos. Sin embargo, en el presupuesto de 2018 se estableció que las ganancias de capital a largo plazo que superen las 100.000 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 exentas y a corto plazo están sujetas a un impuesto de 15%. Si estas unidades se comercializan fuera de una bolsa de valores, las ganancias de capital a largo plazo tributarán un 10% y las de corto plazo un 30%. A todos estos porcentajes deben añadirse los recargos y tasas que siempre aplica el gobierno indio.

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

Otras ganancias de capital a largo plazo de residentes y no residentes (es decir, otras aparte de las ganancias de valores cotizados que están exentas) 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% y otro del 4% (Education cess). Así, el tipo efectivo sería de 20,3576%.

Impuesto central especial: Central Excise Duty

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

La sección 3 del *Central Excises and Salt Act* o Ley de la sal e impuestos centrales de 1944 dice que este impuesto debe ser recaudado sobre todos los bienes (excepto la sal) que sean producidos en India, según las tarifas del *Central Excise Tariff Act* o Ley de impuestos centrales de 1985, aunque se incide en que las modificaciones son frecuentes. La tasa básica general es de un 12,5% para la mayoría de bienes. No obstante, se ha reducido hasta el 6% en algunos casos, como algunos consumibles o productos farmacéuticos. La tasa impositiva para cada producto se puede ver en el siguiente enlace: [Central Excise Tariff](#)

Toda la información al respecto se encuentra disponible en la web [Central Board of Indirect Taxes and Customs](#)

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

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

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

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

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

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

Toda la información sobre las últimas novedades del GST y documentos pueden encontrarse en la web del *Central Board of Indirect Taxes and Customs*: [GST- Goods and Services Tax](#)

3.3. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera

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

3.3.2. Retenciones en la fuente: *withholding tax*

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

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

Tabla 12: Retenciones aplicadas a los pagos al exterior con España

Dividendos	Intereses	Royalties	Pagos de servicios técnicos
15%	15%	10%/20% ²⁷	20%

Fuente: [Income Tax Department](#)

Las retenciones con todos los países se pueden ver en el apartado 6 (Withholding Tax Rates) del siguiente enlace de la web del departamento de impuestos (Income Tax Department): [Withholding Tax Rates](#)



3.3.3. 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 del 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.

²⁷ 10% en el caso de royalties relacionadas con los pagos por el uso o el derecho de uso de equipos industriales, comerciales o científicos; y 20% en caso de otros royalties.

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. Por ello, uno de los grandes pilares del Gobierno 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**. Asimismo, existen exenciones en el impuesto sobre la renta y ganancias de capitales desarrolladas en el punto anterior. En cualquier caso, algunas de 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.
- 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.

La última lista publicada data de septiembre de 2019, actualmente hay 234 zonas especiales operativas: [Operational SEZs in India](#)

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-empaqueamiento 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>

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 agro procesado, 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 tecnología 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/>

icex

5. Costes de establecimiento

Anualmente las oficinas de Nueva Delhi y Mumbai actualizan el simulador de costes de establecimiento. Es una herramienta on-line e interactiva que permite a las empresas calcular el coste aproximado de su implantación en un mercado determinado. Se trata de un generador de escenarios que proporciona al usuario el cálculo de los costes aproximados que debe asumir cuando establezca su negocio en otro país, teniendo en cuenta las variables que cada empresa pueda precisar.

Para acceder al simulador de costes de establecimiento pinche en el siguiente enlace: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>

6. 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.

6.1. Propiedad industrial

India no ha destacado por su defensa de la propiedad industrial. No obstante, la situación está mejorando con la paulatina adaptación de la regulación india a la normativa internacional y gracias a los compromisos que el país tiene por su pertenencia a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y que establece los principios básicos para la protección de patentes, marcas comerciales y diseños industriales que un país debe observar frente al resto de países miembros.

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

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

Además, en septiembre de 2018 India se adhirió a los convenios de internet de la Organización Mundial de la Propiedad (WIPO por sus siglas en inglés). Esto es un importante avance para apoyar el desarrollo de sus industrias creativas y permitirles distribuir sus productos creativos en todo el mundo dentro del marco de los derechos de autor²⁸.

De acuerdo al **índice de Propiedad Intelectual** que publicó la Cámara de Comercio de Estados Unidos en febrero de 2019, 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 36 de 50 países, subiendo 8 puestos en comparación con su posición en el año 2018.

6.2. Patentes

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

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

http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/Portal/IPOAct/1_113_1_The_Patents_Act_1970_-_Updated_till_23_June_2017.pdf

La obtención de patentes en India tiene carácter territorial, por lo tanto, únicamente será efectiva dentro del territorio Indio. No obstante, el propietario de una patente en India puede solicitar una "convalidación" de la misma para los países firmantes de la Convención de París²⁹, siempre dentro de 12 meses desde que se haya solicitado la patente. Será preciso solicitar una "convalidación" para cada país.

En la actualidad, India otorga patentes válidas durante 20 años a partir de la fecha de solicitud (provisional o definitiva), para productos de cualquier sector. Durante este tiempo, el dueño de la

²⁸ WIPO, World Intellectual Property Organization, 2019

²⁹ 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

patente tendrá derecho exclusivo para vender y producir el producto protegido, previo pago de una tasa de inscripción y por cada año de renovación.

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

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

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

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

6.3. Marcas comerciales

El marco legislativo que regula el registro y protección de las marcas comerciales “*Trade Marks*” está compuesto por la “*Trade and Merchandise Marks Act, 1958*”, que fue modificada en 1999 con el objetivo de armonizar la regulación interna con la internacional, adaptarla a las nuevas prácticas comerciales, a la globalización del comercio y la necesidad de simplificar y reestructurar los procedimientos. Su implementación definitiva tuvo lugar en el 2003. Desde este momento se han producido dos enmiendas a la normativa, la última de ellas con entrada en vigor en 2010, que puede consultarse a través del siguiente enlace:

<http://www.ipindia.nic.in/act-detail.htm?43/Trade+Marks+Act+1999+as+amended+till+date>

La normativa está en conformidad con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS en sus siglas en inglés), del que India es firmante. Según esta ley se pueden proteger todos aquellos nombres comerciales relacionados con servicios y bienes,

incluyendo nombres comerciales colectivos. Se abre también la posibilidad de poder registrar más de una marca mediante una única solicitud, y se convierte en delito la violación de un nombre o marca comercial.

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

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

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

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

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

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

6.4. 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 2012³⁰ -y las

³⁰

Copyright

Act

Amendment

Bill

2012:

<http://164.100.24.219/BillsTexts/RSBillTexts/PassedRajyaSabha/copy-E.pdf>

reglas que la regulan en 2013³¹ -, para ser adaptada a los principios que refleja el Convenio sobre los Derechos de Autor de Berna, del cual India es país firmante.

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

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

6.5. Diseños y modelos industriales

El marco legislativo que cubre la protección de diseños y modelos industriales es la “*New Designs Act, 2000*”³², cuya elaboración obedece de nuevo a la adopción de los acuerdos alcanzados con la OMC.

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

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

Para más información práctica sobre esta materia consultar el siguiente enlace: <http://www.ipindia.nic.in/faq-designs.htm>

³¹ <http://copyright.gov.in/Documents/Copy-Right-Rules-2013.pdf>

³² <http://www.ipindia.nic.in/writereaddata/images/pdf/act-of-2000.pdf>

6.6. 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, 1999 (GI ACT)*”, y “*The Geographical Indications of Goods, Registration and Protection Rules, 2002*”. Toda esta regulación, que obedece al deseo de homogeneizar la legislación India con las convenciones internacionales fue implementada a partir del 15 de Septiembre del 2003.

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

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

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

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

7. 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.

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.

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.

7.1. 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.

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.

7.2. 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.

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 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.

7.3. Relaciones con las personas indias

7.3.1. 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.

7.3.2. 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, suelen 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.

7.3.3. 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.

ICEX

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



ICEX España
Exportación
e Inversiones