

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

Guía de Inversiones en INDIA

Guía de Inversiones en INDIA

Este estudio ha sido realizado por Álvaro García Rodrigo bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi

Agosto de 2012

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

La guía que usted tiene en sus manos ha sido elaborada por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi. Este documento pretende orientar en los primeros pasos de la decisión de invertir en India. El documento describe un proceso complejo que ha conllevado homogeneizar información de múltiples fuentes.

Se ha hecho un esfuerzo por tratar de simplificar y explicar de manera intuitiva diferentes procesos que no son fáciles y que se encuentran en pleno proceso de evolución. Por lo tanto, **no es un documento que sustituya la ayuda profesional por parte de las firmas asesoras**, ya que lo que pretende es dar una visión de los principios y las ideas fundamentales en las bases del proceso.

Los autores debemos agradecer la numerosa ayuda que hemos recibido en la elaboración. Entre las colaboraciones no podemos dejar de mencionar la paciente ayuda de la firma "*Corporate Catalyst (India) Pvt. Ltd*" con la descripción de los diferentes procesos de entrada, la inestimable ayuda sobre los procesos de salida del país de "*Agarwal Jetley & Co.*" y la colaboración referente a legislación medioambiental y suelos de "*Law & Legal*". Tenemos también que agradecer a los responsables de Repsol, Cobra, MCC, Zahonero, Copca, Banco Sabadell, Brumario, Indolink, ACS-Dragados, etc., por permitir que la guía pudiese intentar reflejar la experiencia de aquellas empresas españolas que han invertido en el País. De la misma forma, debemos agradecer la colaboración de los responsables de RBI, Ministry of Commerce y Ministry of Finance por la amabilidad y sus pacientes explicaciones. Esta guía, tampoco podría haberse realizado sin la ayuda y soporte de la plantilla de la Oficina Económica y Comercial.

Por último, agradecerles que, en caso de haber cometido algún error, nos lo comenten con el objetivo de mejorar el documento y ayudar de la mejor forma posible a las empresas españolas que se aventuran a invertir en India.

ÍNDICE

I. INVERTIR EN INDIA	7
1. India, una promesa y una realidad	7
2. El entorno Indio	9
3. India y su economía	9
4. Inversiones en India	13
II. ANALIZAR LAS DISTINTAS OPCIONES DE ENTRADA	16
1. Regulación de la Inversión Extranjera Directa (IED)	17
III. ENTRAR EN INDIA	21
1. Liaison Office (Oficina de Representación)	22
2. Branch Office (Sucursal)	23
3. Project Office (Oficina de Proyecto)	24
4. Joint Venture	26
5. Wholly Owned Subsidiaries (Filial)	28
6. Establecimiento de una entidad NO INCORPORADA	29
7. Establecimiento de una Entidad INCORPORADA	31
8. Acuerdos de colaboración técnica	34
9. Procedimiento para la compra de una empresa India	35
10. NÚmero PAN	36
11. Aprobación Medioambiental (Environmental Clearances)	39
12. Impuesto Registral (“Registration Duty”)	40
IV. PROCEDIMIENTOS PARA LA SALIDA	41
1. Cierre de una Liaison Office, una Project Office o una Branch office.	41
2. Salida de una Sociedad India (Joint Venture o Whole Owned Susidiary)	43
V. FACTORES A TENER EN CUENTA A LA HORA DE INVERTIR	45
1. Factor Trabajo	45
VI. SISTEMA FISCAL	54
1. Estructura general	54
2. Órganos administrativos encargados de la gestión tributaria	55
3. Marco legislativo	56

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

4. Año fiscal y periodo impositivo (Rentas del capital, del trabajo y de sociedades)	56
5. Impuestos	56
6. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera	68
VII. POLÍTICA DE CONTROL DE CAMBIOS	70
1. Cuentas BANCARIAS (RUPIAS Y moneda extranjera)	70
2. Entrada y repatriación de capitales	71
3. Créditos en moneda extranjera	72
VIII. INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	75
1. SEZ (Special Economic Zones)	75
2. Export Oriented Units	78
3. Software Technology Parks y Electronic Hardware Technology Parks	80
4. Export Promotion Capital Goods (EPCG)	80
5. Otros Incentivos a la Inversión	82
IX. ADQUISICIÓN DE SUELO INDUSTRIAL Y COMERCIAL	85
X. PROPIEDAD INDUSTRIAL	87
1. Patentes	87
2. Marcas comerciales	88
3. Derechos de autor	90
4. Diseños y modelos industriales	91
5. Denominaciones de origen	91
XI. COSTES DE SUMINISTROS	93
1. Construcción, compra y alquiler de oficinas y locales comerciales	93
2. Compra de ordenadores y de software	94
3. Electricidad	94
4. Agua	94
5. Comunicaciones	94
XII. SISTEMA JUDICIAL Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	96
XIII. ASPECTOS CULTURALES	98
1. India en términos culturales	98
2. Cultura y el mundo empresarial y de negocios	99
3. Negociación	100
XIV. EXPERIENCIA ESPAÑOLA	103
1. Presencia española en India	103
2. Experiencia de los españoles en India	104
XV. ANEXOS	108
1. Tipos de empresas indias.	108

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

2. Registro de una empresa en el ROC	114
3. Límites sectoriales a la inversión extranjera	114
4. Lista zonas urbanas y ciudades con más de un millón de habitantes (censo 2011)	120
5. Trade Marks Registry: oficinas y jurisdicciones en India	122
6. Principales instituciones	123
7. Páginas Web	124
8. LISTA DE AUTORIDADES FINANCIERAS AUTORIZADAS CATEGORÍA I	127

ICEEX

I ■ INVERTIR EN INDIA

1. INDIA, UNA PROMESA Y UNA REALIDAD

La República Federal Democrática de India es, con más de 1.200 millones de habitantes, el segundo país más poblado del mundo y las previsiones apuntan a que a mediados de siglo superará a China en población. Dentro de este inmenso país, cerca de 250 millones de habitantes tienen poder de compra medio, en términos indios, y alrededor de unos 50 millones tienen rentas que les permiten una capacidad de consumo equiparable a la de los países europeos. Estas cifras, muestran un mercado de dimensiones difícilmente comparables (en la actualidad es el 5º país en poder de compra del mundo) y con una tasa de crecimiento económico medio anual superior al 7% desde 1997. En el año fiscal (AF) 2011-12, India ha experimentado un estancamiento en su proceso de recuperación económica tras la crisis financiera internacional, que dio lugar a que el crecimiento anual del producto interior bruto (PIB) se ralentizase hasta el 6,7% durante el año 2008/09. Mientras que durante el año fiscal 2009/10, el crecimiento del PIB se situó en un 7,4% y en 2010/11 registró un avance sólido del 8,5%, durante el ejercicio 2011/12, la economía india, golpeada por la crisis de deuda de la eurozona y por la parálisis política que sufre el país, solo ha podido crecer al 6,5%, muy lejos de las expectativas de principios de ejercicio de crecer al 9%. A largo plazo, los desafíos de la economía india incluyen la reducción de la pobreza, mejora de las infraestructuras físicas y sociales, aumentar las oportunidades de empleo y lograr un mayor acceso de la población a la educación básica y superior. En resumen, India se constituye hoy como una de las economías en desarrollo con mayores ritmos de expansión del mundo.

India cuenta con una extensión de 3.287.590 km², lo que lo configura como el séptimo país en extensión del mundo. En India existen más de 53 núcleos urbanos de más de un millón de habitantes. Entre las zonas urbanas con mayor expansión y desarrollo económico destacan Mumbai (18,41 millones de hab.), Delhi (16,31 millones de habitantes), Bangalore (8,49 millones de hab.), Ahmedabad (6,35 millones de hab.), Pune (5,04 millones de hab.), y Jaipur (3,07 millones de hab.). Estos son datos oficiales del censo de 2011, el último realizado en India.

Muchos acusan a la economía india de no ser lo suficientemente dinámica y es cierto que, a pesar de las últimas tasas de crecimiento, las medidas de liberalización de algunos sectores de la economía parecen ralentizarse en ocasiones por periodos interminables. A pesar de que el país ha seguido el camino de la apertura iniciado en la década de los 90, la fragmentación del panorama político y los cada vez más fuertes partidos regionales, han provocado

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

que cada vez sea más difícil tomar decisiones políticas que permitan seguir avanzando en la senda liberalizadora.

La estabilidad ha sido un factor constante en los últimos años para el entorno económico indio, que se ha visto favorecido por la relajación de las tensiones con sus países vecinos, principalmente Pakistán con el que durante los últimos meses de 2011 y primeros de 2012 se ha avanzado para impulsar las relaciones comerciales bilaterales. La estabilidad viene además garantizada por un sistema democrático. Este sistema, a pesar de haber podido ralentizar algunas reformas económicas esenciales, ha dotado al proceso de apertura de credibilidad y seguridad.

Dentro de las bases de la competitividad de la economía india destacan los bajos costes laborales, la alta capacitación técnica de un porcentaje elevado de la población laboral y el uso extendido del inglés a nivel comercial. Con 18 lenguas oficiales, el uso del inglés, incluso entre la población poco cualificada, se encuentra significativamente extendido. A pesar de que las tasas de analfabetismo rozan el 40%, India es el segundo país después de Estados Unidos con un mayor número de titulados superiores con un dominio bilingüe de la lengua inglesa. Además, India presenta las mayores previsiones de crecimiento de su fuerza laboral en los próximos años entre los países asiáticos.

El potencial de India, como una de las grandes potencias económicas de este siglo, parece haberse asentado en la mente de los dirigentes de numerosas multinacionales. India se ha convertido en un país en el que hay que estar y donde el momento de entrar es ahora. Cada vez son más las empresas que entran en India con la intención de suministrar al mercado interior, viendo en India una fuente de oportunidades. Es un país donde prácticamente la totalidad de los mercados están en expansión.

India se consolida entre los destinos mundiales más atractivos para la inversión. Inversores de orígenes tan diversos como Estados Unidos, Reino Unido, Singapur o Japón, sitúan a India entre los destinos con mayor potencial para la inversión extranjera. Es un mercado aún sin explotar, donde el nivel de inversiones recibidas no se corresponde con el potencial teórico que se le supone.

España y las empresas españolas cada vez están más presentes en el mercado indio. Mientras que en abril de 2008, España tenía invertidos 161,08 millones de dólares (USD) y ocupaba el 22º puesto en la lista de países inversores, con datos de abril de 2012, España alcanza ya la 12ª plaza con un acumulado de 1.148 millones de dólares. Las cifras han sido publicadas por el Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP). Son ya varias las empresas españolas que tienen experiencia dentro del país y los resultados que la mayoría obtienen son satisfactorios a medio plazo. Estas empresas reconocen que las dificultades son muy numerosas, pero generalmente concluyen recomendando India como destino de proyectos de inversión, ya que es el lugar donde, según ellos, se van a generar muchas de las grandes oportunidades de negocio en el largo plazo.

Este largo plazo es el que tiene que mantener en mente aquel empresario español que quiera entrar en India. 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 futuro.

2. EL ENTORNO INDIO

India es, sin duda, un país de contrastes: los muy ricos y los muy pobres, los ordenadores y los telares medievales, el diseño colonial y los enormes barrios de chabolas, la variedad de gente, razas, culturas, religiones o historias. Todo ello hace necesario tener mucho cuidado con los estereotipos, ya que algunos se cumplen, pero otros no.

Aunque la clase empresarial india está cada vez más occidentalizada, la sociedad india se rige por parámetros distintos a los occidentales y lo peor que puede hacer un extranjero es tratar de aplicar la lógica y los parámetros de su país sin intentar entender los valores que prevalecen en este país tan lejano y tan distinto al suyo. Aunque poco a poco va perdiendo parte de su esencia, principalmente en un entorno comercial, los usos, los hábitos y los quehaceres son aún muy distintos.

Uno de los primeros hábitos que se aprende al llegar al país es el arte de regatear. Su uso está extendido en todos los ámbitos de la vida y tiene su traducción directa en el mundo de los negocios. Se precisa pensar en una estrategia adaptada a este concepto en cualquier clase de negociación. Regatear, a veces de forma agresiva, no es considerado de mala educación, sino más bien todo lo contrario. La mayor parte de las veces será necesario estar abierto a este proceso como un instrumento para alcanzar un acuerdo óptimo para ambas partes.

India implica paciencia. Los trámites pueden ser lentos o rápidos, sin que parezca que exista ninguna regla o sentido detrás de los diferentes plazos. En este entorno, los procesos y proyectos se deben hacer de forma metódica, los pasos ordenados y realmente no tratar de abarcar demasiado al mismo tiempo.

Los usos y costumbres no son los mismos. No son ni mejores ni peores, son simplemente distintos. Así por ejemplo, la misma manera de contar es distinta¹. Un español no se puede obsesionar por mantener los mismos hábitos que en España y mucho menos considerar que los socios, empleados, clientes o proveedores los asuman. Si esta actitud parece poco aconsejable en cualquier país, lo es mucho menos en India. Será necesario relativizar las diferencias o asumirlas como propias. No se podrá olvidar que las decisiones de inversión son proyectos a largo plazo, por lo que no se puede luchar constantemente contra el entorno.

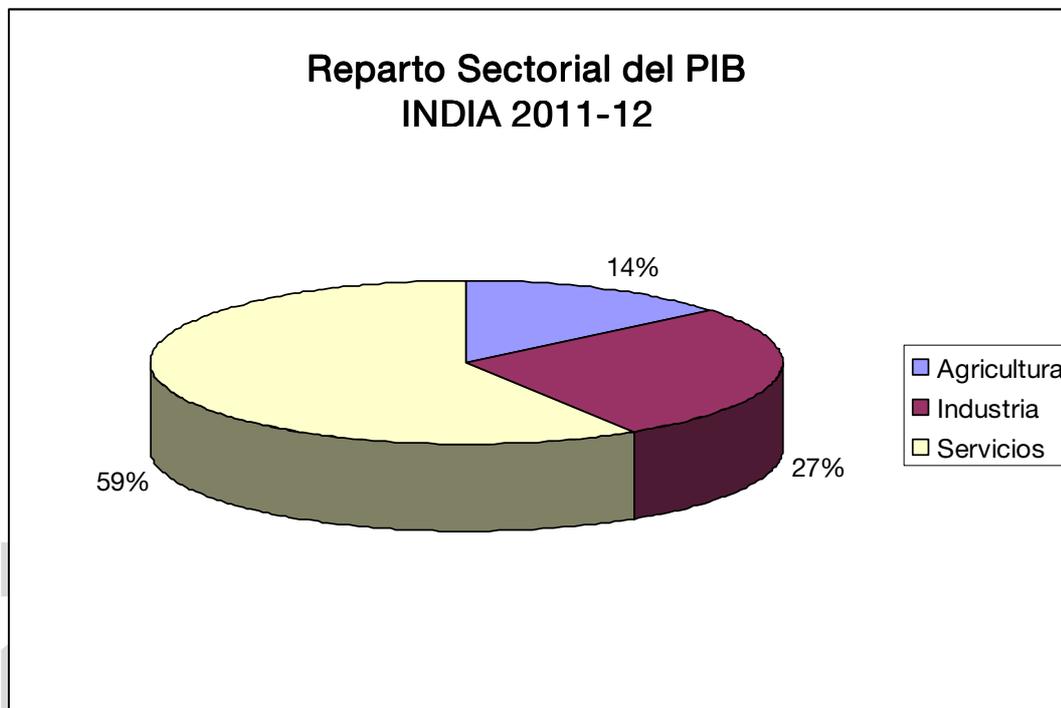
Elevados niveles de ruido, el tráfico caótico, regateo constante o una administración especialmente complicada, son realidades con las que el expatriado tiene que convivir y a las que no se puede oponer.

3. INDIA Y SU ECONOMÍA

El sector servicios es el gran propulsor del crecimiento económico, puesto que contribuye en más del 55% del PIB, si bien da empleo a un 34% de la población activa del país. Con un 52% de la población activa empleada en el sector agrícola, el Gobierno ha diseñado una se-

¹ A la hora de hacer negocios en India es importante saber que las cifras se suelen referir en lakhs (100.000 rupias) o crores (10.000.000 rupias). De la misma forma, a la hora de escribir una cifra, las comas nos indicarán el número de lakhs y crores (Ej. 5,00,00,000: cincuenta millones, cinco crores, quinientos lakhs)

rie de reformas estructurales encaminadas a desarrollar las infraestructuras básicas, mejorar las condiciones de vida de la población rural y potenciar el crecimiento económico.



Fuente: *Export-Import Bank of India*

El Gobierno ha reducido paulatinamente los controles sobre la inversión y los flujos comerciales extranjeros. Sin embargo, todavía persisten significativas barreras arancelarias y no arancelarias y en muchos sectores la IED está muy restringida o prohibida, lo que supone un obstáculo para las empresas extranjeras de cara a aprovechar el potencial de este mercado.

La privatización de empresas estatales sigue generando una fuerte polémica en el ámbito político que no permite el impulso definitivo que tales sectores requieren.

A pesar de registrar un crecimiento medio del 7% en la última década, y reducir la pobreza en torno al 10%, predomina un clima de inquietud por la ralentización sufrida en el último año y por la parálisis de un Gobierno frágil que está más pendiente de las próximas elecciones generales de 2014. De todas formas, India sigue registrando un fuerte crecimiento de la clase media junto a una mejora en el nivel educativo de la población además de seguir liderando en sectores relacionados con las nuevas tecnologías.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

TASA DE CRECIMIENTO POR SECTORES PRECIOS BASE 2004-05	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12*
Agricultura y pesca	0,1	1,0	7,0	2,8
Minería	2,1	6,3	5,0	-0,9
Producción manufacturera	4,3	9,7	7,6	2,5
Electricidad, gas y agua	4,6	6,3	3,0	7,9
Construcción	5,3	7,0	8,0	5,3
Comercio, hoteles, transporte y comunicaciones	8,5	9,7	11,1	9,9
Financiero y sector seguros	12,0	9,4	10,4	9,6
Servicios sociales y personales	12,5	12,0	4,5	5,8
PIB	6,7	8,4	8,4	6,5
* Estimaciones a cierre de año, sujeto a cambios				

Fuente: *Ministry of Statistics and Programme Implementation*

A continuación se procede a una pequeña descripción sectorial:

- **Agricultura:** A pesar de tener una participación decreciente en el PIB año tras año (cerca del 18% en 2006-7, frente al 14% en 2011-12), el sector agrícola en India aún sigue manteniendo a más del 60% de la población directa e indirectamente.

La aportación del sector es fundamental en la misión de integrar a la India rural en el crecimiento del país, configurando un crecimiento más inclusivo. El ejecutivo central y los estados federados están impulsando la modernización del sector a través de ambiciosos programas de desarrollo rural – el Bharat Nirman, programa de desarrollo rural, es el principal exponente de los mismos.

- **Industria:** El sector industrial goza de niveles de crecimiento muy positivos, confirmando la buena situación del sector en los últimos años a pesar de haber registrado una ralentización a raíz de la crisis económica a nivel internacional.

India es uno de los diez países con mayor índice de producción industrial, de acuerdo con el "Anuario de Estadísticas Industriales de 2012» de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). Mientras que en 2008, era el 12º país en esta clasificación, India lleva desde 2009 entre los 10 primeros. En 2012 ocupó la novena plaza.

Los sectores en los que figura la India entre los diez más competitivos son: textil, cuero, productos de cuero y calzado, carbón de coque, productos de petróleo refinado, combustible nuclear, sustancias y productos químicos, metales básicos, maquinaria y aparatos eléctricos, y otros equipo de transporte, excepto vehículos de motor, remolques y semirremolques. A pesar de la crisis financiera mundial, la India mantie-

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

ne su crecimiento industrial y superó a sus principales competidores dentro del grupo de países en desarrollo como consecuencia de ello. Sin embargo, el índice de valor añadido de sus manufacturas per cápita, que se sitúa en 283 dólares (USD), está todavía muy por debajo de la de Brasil (631 dólares) y México (1.093 dólares).

- **Servicios:** El sector servicios sigue empujando al conjunto de la estructura productiva a pesar de que se encuentra sometido a procesos de fuerte reconversión. Hoy en día, el sector servicios (especialmente IT outsourcing, Business process outsourcing) contribuye en casi un 60% al PIB de India.
- **“Core Sectors en India”:** Existen ocho industrias que se consideran estructurales por las externalidades positivas que tienen sobre el conjunto de la estructura productiva. Se trata de las industrias del petróleo crudo, petróleo refinado, carbón, electricidad, cemento, acero, gas natural y fertilizantes. En total, representan un 38% de la producción industrial de India.

El crecimiento económico del país se ve fuertemente condicionado por la escasez de infraestructuras y, en el corto plazo, por la parálisis política que vive el país en una legislatura muy condicionada por el peso de partidos regionales que en muchas ocasiones tienen un comportamiento populista y electoralista, dando la espalda a medidas que incentivarían la inversión y el crecimiento.

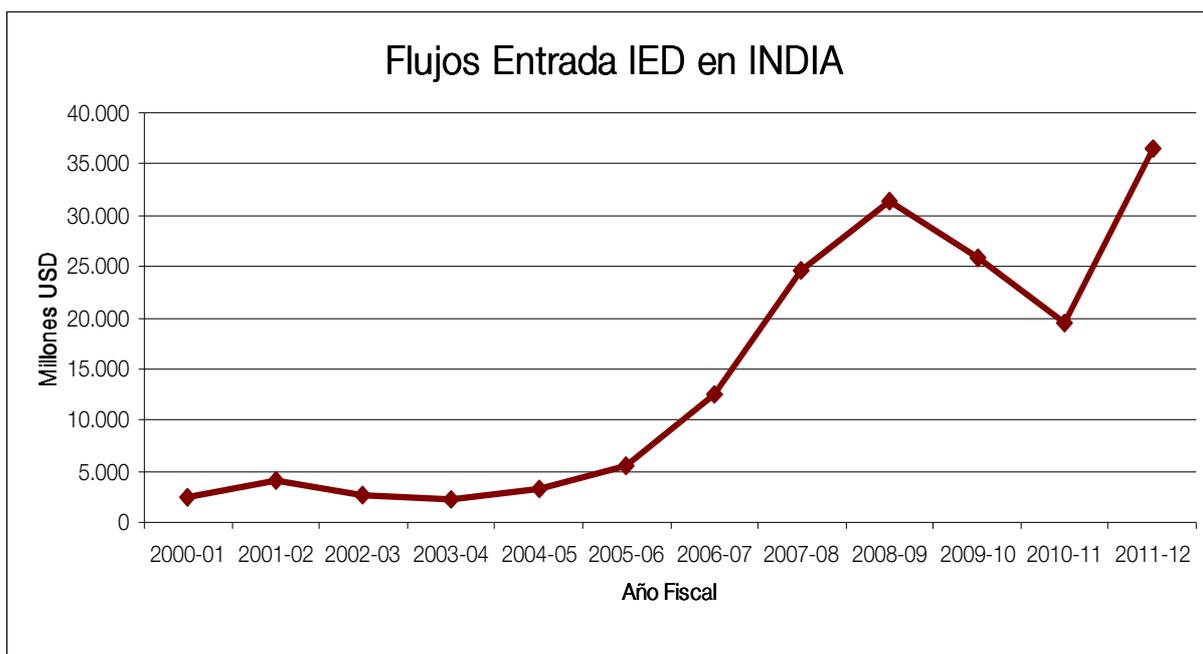
Evolución de las principales variables económicas

INDIA					
Población total	1.210 millones (avance censo 2011)				
Moneda y tipo de cambio	1 euro= 69,5930 rupias indias (01-06-12 BOE)				
DATOS ECONÓMICOS		2008-09	2009-10	2010-11	2011-12
Evolución del PIB (%)		6,7	8,4	8,4	6,5
Inflación (WPI, variación últimos 12 meses, %)		1,7	10,4	9,7	6,9
Tipo de interés de referencia (Repo Rate)		5	5	6,75	8 (abril 12)
Desempleo (%)		6,8	9,7	10	n.d.
Exportaciones (M\$)		185.295	178.751	251.136	303.719
Importaciones (M\$)		303.696	288.373	369.769	488.640
IED recibida (M\$)		37.700	33.100	23.400	36.504
Reservas exteriores, incluido oro (M\$)		251.985	279.057	304.818	290.000 (18-05-12)
Saldo presupuestario (% PIB) (Nota: Gobierno central)		-6,1	-6,9	-4,7	-5,7
Deuda externa (M\$)		224.498	261.036	306.448	334.947 (31-12-11)

Fuente: MOSPI, DIPP, Ministry of Finance

4. INVERSIONES EN INDIA

La inversión en India está creciendo significativamente. La proporción que la formación de capital doméstico supone en el PIB ha crecido en los últimos cinco años, observándose tendencias positivas en los flujos de inversión privada y pública, aunque en menor medida en éstos últimos. La evolución de los flujos de entrada de IED en los últimos años se puede consultar en el siguiente gráfico:



Fuente: *Department of Industrial Policy & Promotion (DIPP).*

Desde la apertura de la economía, a principios de la década de los 90, las inversiones extranjeras destacan en el sector servicios mientras que en los sectores industriales se centran en el químico y el metalúrgico. Asimismo destaca el espectacular incremento de la IED en el sector farmacéutico durante el ejercicio fiscal 2011-12 en el que recibió prácticamente un tercio del total acumulado hasta el momento. Por su parte, las inversiones en el sector textil se han visto reforzadas, ya que si a las ventajas tradicionalmente disfrutadas por India en este sector, le añadimos la caída del sistema de cuotas del sector textil (Acuerdo Multifibras), apuntando a India como una de las grandes potencias mundiales en los próximos años y destino prioritario de inversión extranjera.

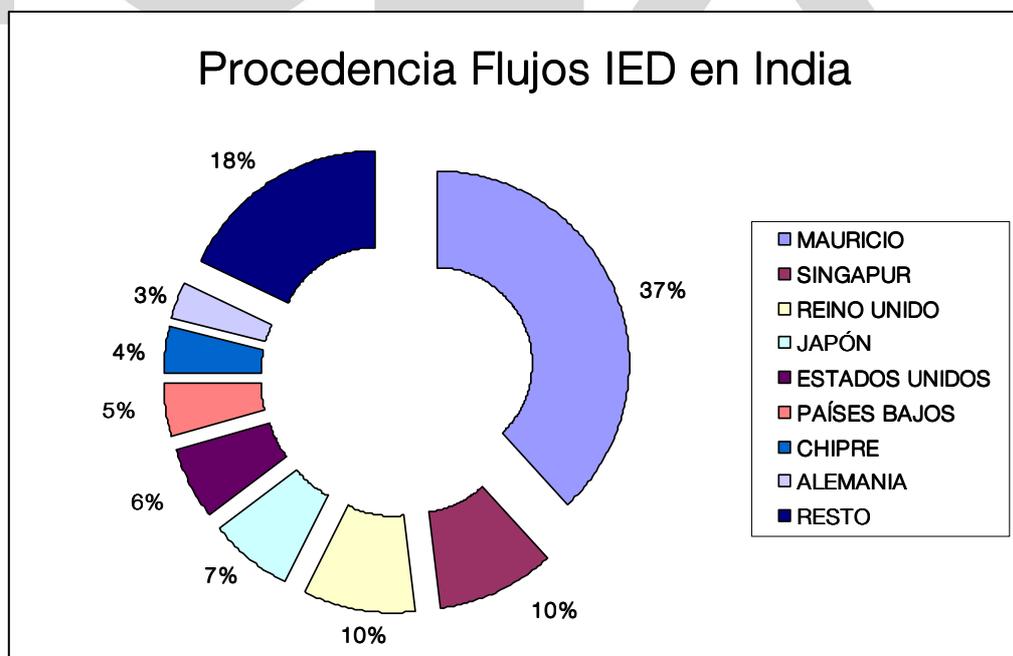
GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

La siguiente tabla muestra la distribución de IED por sectores y estados receptores desde abril de 2000 hasta marzo de 2012, a cierre del AF 2011-12:

SECTORES	%	ESTADOS	%
Servicios (Financieros y no financieros)	19	Maharashtra	32
Telecomunicaciones	7	Delhi, parte de Uttar Pradesh y Haryana	20
Construcción (incluyendo autopistas y carreteras)	7	Karnataka	6
Software y Hardware	7	Tamil Nadu y Pondicherry	5
Químico	6	Gujarat	5
Energía	5	Andhra Pradesh	4

Fuente: Department of Industrial Policy & Promotion (DIPP).

A continuación se puede analizar la IED acumulada desde 2000 según el país de procedencia:



Fuente: Department of Industrial Policy & Promotion (DIPP).

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

De todas formas, es necesario destacar que en el desglose de la inversión total por países, el 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 hace difícil el rastreo del origen de la misma. En los últimos años, no sólo la inversión en cartera sino también la inversión directa se están canalizando a través de Mauricio. El convenio permite a las empresas de este país, el establecimiento de sucursales, filiales o empresas mixtas en la India, evitando el pago de impuestos sobre las ganancias de capital. Actualmente el gobierno indio se está replanteando la revisión del convenio.

ICEEX

II. ANALIZAR LAS DISTINTAS OPCIONES DE ENTRADA

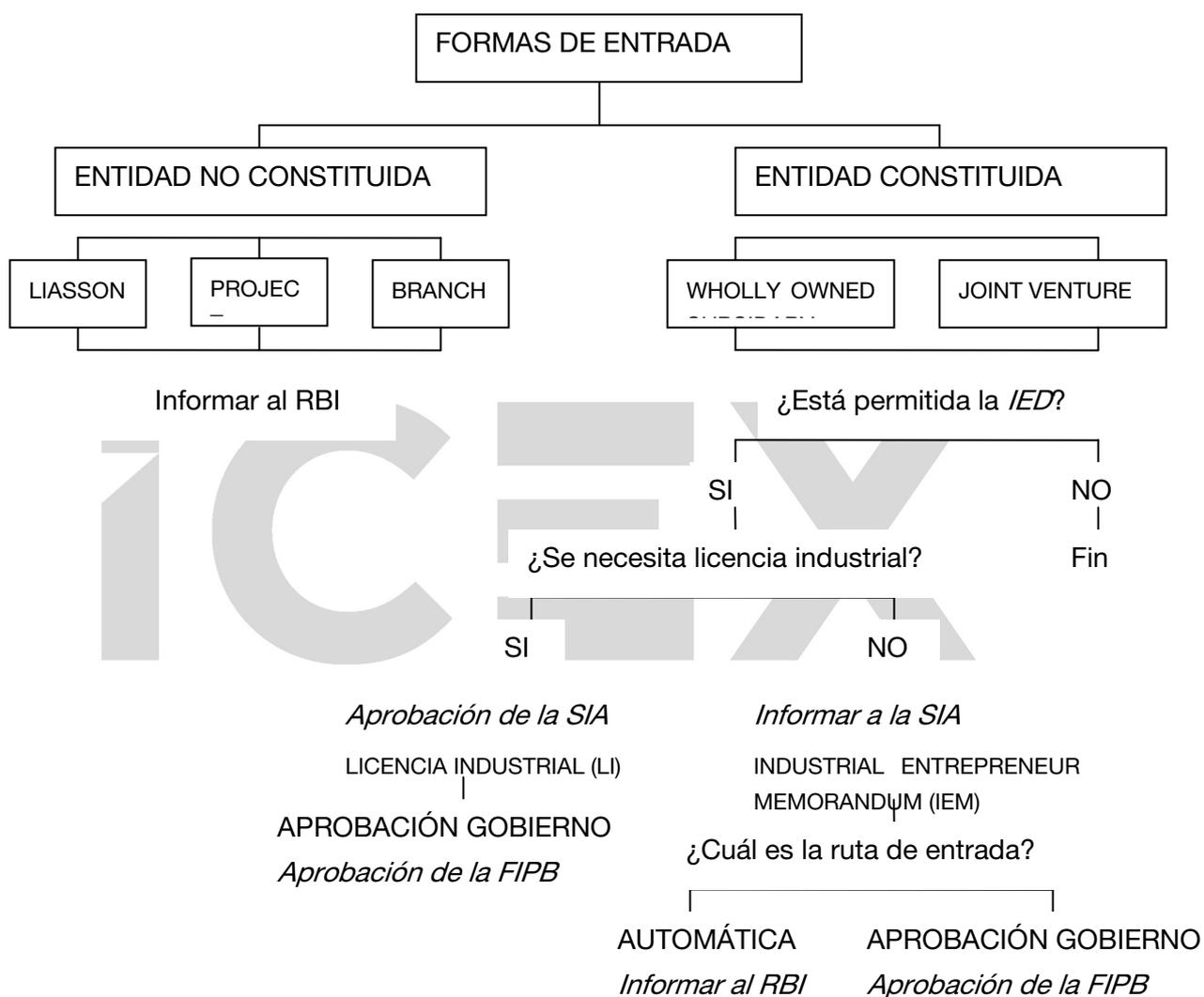
India ha dado, desde principios de los años 90, pasos muy importantes en un proceso de liberalización y apertura progresiva de su economía. La propia actitud de las autoridades ha cambiado respecto a las inversiones extranjeras y su papel como difusor de capital tecnológico, directivo y como fuente directa de creación de empleo. De esta forma, se mantiene que India es uno de los países en desarrollo con un marco más favorable para las inversiones.

Sin embargo, siguen existiendo límites a la entrada y el proceso de implantación puede llegar a ser críptico en ocasiones. La complejidad de algunos procesos hace obligado dejarse asesorar por una firma de consultores, una firma de abogados o un “*chartered accountant*”.

A pesar del esfuerzo continuado en la última década por facilitar y hacer más intuitivas las gestiones administrativas, India sigue siendo un país de fuerte burocracia. Sin embargo, existe un sentimiento general de que los diferentes trámites y procesos se pueden acortar si se siguen los pasos de manera correcta y ordenada, si no se plantean plazos excesivamente rígidos, si se está asesorado de manera competente y si se tiene cierto control sobre el procedimiento a seguir.

1. REGULACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

La inversión extranjera directa (IED) en India puede realizarse bajo la ruta automática o bajo la ruta de aprobación. El siguiente esquema resume las diferentes alternativas de entrada y sus implicaciones en cuanto a los trámites administrativos de entrada:



Ruta automática

La IED en India se realizará bajo la ruta automática para la mayoría de los sectores, excepto para aquellos donde la regulación actual establece ciertos límites a la participación extranjera (Anexo 2).

Bajo la ruta automática, no se requiere ningún tipo de aprobación para realizar la inversión. Únicamente se exige informar al RBI dentro del plazo de 30 días desde la emisión de acciones por parte de un no residente. El formulario a utilizar para informar de las acciones emitidas a los inversores extranjeros por una compañía india es el FC-GPR.

Formulario FC-GPR: http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Forms/PDFs/FGPP040211_A.pdf

Ruta de aprobación

Toda inversión extranjera directa que no esté cubierta por la ruta automática, recae sobre la ruta de aprobación. Bajo esta ruta, se requiere una aprobación previa del Gobierno de India, que se basará en las recomendaciones que aporte el “Foreign Investment Promotion Board” (FIPB).

Los potenciales inversores extranjeros deben entregar el formulario FC/IL o la solicitud de inversión al FIPB.

Formulario FC/IL: <http://dipp.nic.in/English/Investor/Forms/il-form.pdf>

Para más información se recomienda consultar el Manual a la IED elaborado por el Gobierno de India. Desde 2010 se publica anualmente y además, contiene la política consolidada de IED a fecha de abril de 2012:

http://dipp.nic.in/English/Policies/FDI_Circular_01_2012.pdf

Los procedimientos administrativos de entrada y límites a la inversión vendrán principalmente determinados por la forma de entrada elegida en el país y por el sector:

a) En el caso en que se opte por entrar en la India como una entidad no incorporada (liaison office, branch office y project office), únicamente será necesario informar y obtener la aprobación del RBI.

En general, no existen límites a la implantación de este tipo de oficinas. Sin embargo, la implantación de “branch offices” en determinados sectores (banca, venta minorista, etc.), sí está condicionada a 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 este tipo de oficinas.

b) Si se prefiere una implantación como empresa local, la empresa extranjera debería hacerse las siguientes tres preguntas para poder determinar cuáles son los principales límites a la inversión y los requerimientos burocráticos de entrada.

1) ¿Esta permitida la inversión extranjera en mi sector?

La Inversión extranjera directa en India no está permitida en determinados sectores. En el resto de los casos, la IED está permitida aunque cada sector tiene un nivel de apertura distinto. Las limitaciones sectoriales están recogidas en el anexo 3 de este documento.

2) ¿En mi actividad se precisaría de licencia Industrial?

En caso de precisar licencia industrial, no se puede optar a una entrada por ruta automática y se debe solicitar la aprobación del gobierno. Está regulado por la Industries Development Regulation Act 1951. Para conseguir la licencia industrial es preciso contar con la aprobación de la Secretariat for Industrial Assistance (SIA), y será necesaria en los siguientes casos:

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- Si la actividad de la empresa se encuadra en alguno de los sectores reservados a las entidades de pequeña escala Small Scale Industry².
- No se respetan los límites de localización: Todo establecimiento industrial situado a menos de 25 Km. de un núcleo urbano mayor de 1 millón de habitantes (Anexo 4). No precisarían de licencia industrial si estuviesen situados en un área declarada zona industrial antes de 1991 o se encuadrara dentro de aquellas industrias consideradas no contaminantes (en la actualidad, electrónica, software e imprentas).
- Aquellas actividades para las que se requiere de permisos medioambientales.
- Industrias que precisan de licencia industrial obligatoria:
 - Químicos Peligrosos.
 - Explosivos Industriales
 - Tabaco y sustitutivos del tabaco
 - Destilación y elaboración de bebidas alcohólicas.
 - Electrónica aeroespacial y equipamiento de defensa.

Para obtener la licencia industrial hay que rellenar el formulario FC/IL (ver punto 1, Ruta de Aprobación)

Cualquier otra actividad no incluida en los supuestos anteriores no requeriría de licencia industrial y, por lo tanto, tampoco de la aprobación del SIA. En estos casos, este organismo debería ser solamente informado del proyecto a través del siguiente documento: "Industrial Entrepreneur Memorandum" (IEM).

IEM:

<http://dipp.nic.in/English/Investor/Forms/INDUSTRIAL%20ENTREPRENEURS%20MEMORANDUM.htm>

3) ¿Cuál es la ruta burocrática de entrada?

En los últimos años, son muchos los avances en términos de liberalización y simplificación de los trámites para la inversión por parte de una entidad extranjera en la India. En la actualidad, son muchas las actividades donde se permite un 100% de IED por la ruta automática, lo que teóricamente implicaría no precisar de la autorización de ninguna institución gubernamental y la simple obligación de notificar el proyecto al Reserve Bank of India (RBI). En aquellos casos en los que la ruta automática no fuera aplicable, se precisaría de una autorización gubernamental del proyecto otorgada por la Foreign Investment Promotion Board (FIPB).

Las actividades para las que se precisaría aprobación gubernamental son las siguientes:

- Todas aquellas actividades que requieren de Licencia Industrial.

² Para información sobre estos sectores **Ministry of Small Scale Industries**, el listado completo se puede consultar en <http://msme.gov.in/>

En principio no precisarían de aprobación del gobierno inversiones que no superen el 24% del capital de estas entidades.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- La adquisición de actuales empresas indias en el sector de servicios financieros según las regulaciones de SEBI (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers, 1997).
- Todos aquellos proyectos en los que se supere los límites sectoriales de inversión (Anexo 3).

Por lo tanto, en el caso del establecimiento de una nueva entidad india, las distintas actividades que conlleva pueden recaer dentro de tres categorías diferentes:

- Aquellas actividades que se encuadrarían dentro del marco de ruta automática de entrada.
- Aquellas actividades, que precisando de aprobación gubernamental no precisarían obtener licencia Industrial.
- Aquellas actividades, que precisan de licencia industrial y por lo tanto también se encuadrarían dentro de la vía de aprobación gubernamental.

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 “The Foreign Investment Implementation Authority” (FIIA) 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.

III. ENTRAR EN INDIA

Decidir la forma de entrada en un país 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 en el nuevo mercado.

La primera decisión para una empresa española consistirá en entrar en el mercado como una empresa no incorporada o por el contrario, optar por constituir una entidad incorporada. Las habituales consideraciones de riesgo, penetración o volumen de negocios pueden resultar insuficientes a la hora de tomar esta decisión. La diversidad geográfica, la complejidad de sus sistemas de distribución y la necesidad de control continuado de las operaciones en el país, deben ser factores también tomados en consideración. Si se opta por constituir una entidad incorporada, una vez el proceso de constitución hubiese concluido, el tratamiento regulatorio y fiscal dado a la nueva entidad será el mismo que aquel al que están sometidas las entidades cuyo capital es enteramente local. Dada esta diferenciación básica, se distinguen las siguientes formas básicas de entrada:

- Como entidad no incorporada:
 - **Liaison Office – Oficina de Representación**
 - **Project Office – Oficina de Proyecto**
 - **Branch Office - Sucursal**

- Constituyendo una entidad incorporada:
 - **Joint Venture (JV)**
 - **Wholly Owned Subsidiary (WOS) – Filial 100%**

Como marco legal destacamos dos leyes que van siempre van a estar presentes en la actividad diaria de la empresa en la India: “The Foreign Exchange Management Act” (2000), que regula la entrada de capital extranjero en el país (Liaison Office, Project Office y Branch Office), y “The Companies Act” (1956), que regirá la actividad de los diferentes negocios establecidos en India (JV y WOS).

1. LIAISON OFFICE (OFICINA DE REPRESENTACIÓN)

1.1. Figura

Una Oficina Liaison Office (también conocida como Oficina de Representación) puede llevar a cabo sólo actividades de enlace, es decir, puede actuar como un canal de comunicación entre la empresa matriz en el extranjero y los potenciales clientes en India. Sin embargo, no se le permitirá llevar a cabo ninguna actividad comercial directa o indirectamente en la India y no podrá generar ni obtener ingresos en India. Los gastos que generen estas oficinas deben ser satisfechos a través de remesas de divisas procedentes de la empresa matriz en el extranjero (a través de una cuenta bancaria del tipo QA22C, que solo permite la entrada de remesas). Por tanto, el papel de estas oficinas se limita a recopilar información sobre posibles oportunidades de mercado y promocionar la compañía y sus productos a los clientes potenciales de la India. Una Oficina de Representación puede llevar a cabo las siguientes actividades en la India:

- i. Representar en India a la sociedad matriz / grupo de empresas.
- ii. Promocionar las exportaciones / importaciones desde / hacia la India.
- iii. Promocionar colaboraciones técnicas / financieras entre empresas matrices / empresas del grupo y empresas constituidas en India.
- iv. Actuar como canal de comunicación entre la empresa matriz y las compañías indias.

Para establecer una “Liaison Office” se necesita la aprobación del Reserve Bank of India, y deben registrarse en el ROC (Register of Companies) antes de 30 días desde que establezcan un lugar físico para el negocio en India. Además, las empresas extranjeras del sector seguros, sólo podrán establecer Liaison offices en India tras obtener la aprobación del IRDA (Insurance Regulatory and Development Authority). Del mismo modo, los bancos extranjeros precisarán de la aprobación del DBOD (Department of Banking Operations and Development).

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

El RBI publica la normativa referida a este tipo de entidades en la siguiente página web: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewMasCircularDetails.aspx?Id=6495&Mode=0

1.2. Consideraciones en India

- *Ventajas:*
 - Se puede constituir como una primera base de estudios y toma en contacto con el mercado, así como para empezar a formar una red consolidada de contactos.
 - Simplicidad de los trámites de entrada y salida.
 - En principio no se pagarán impuestos en el país.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- India es un país donde el “tener presencia” es especialmente importante, debido a la trascendencia dada a la imagen, la reputación y las relaciones personales continuadas.
- Al momento del cierre de la oficina, el RBI permite repatriar el saldo de la cuenta bancaria en India a la sociedad matriz.
- *Desventajas:*
 - No puede generar ingresos, lo que le impide ser destinatario de cobros de comisiones o patentes.
 - No puede exportar o importar directamente productos de la empresa matriz.
 - En muchas ocasiones, debido a las propias limitaciones de la oficina, podrá hacerle un instrumento ineficaz para optar a diferentes oportunidades de negocio en el mercado local.

Las compañías que deseen optar por esta forma de entrada, serían compañías recién llegadas al mercado indio o que quieran expandir su presencia en nuevas zonas del país. Que busquen una toma de contacto con el mercado local, una base de estudio y de búsqueda para futuras alianzas.

2. BRANCH OFFICE (SUCURSAL)

2.1. Figura

Este establecimiento permite la realización de actividades económicas dentro del propio país. En principio, la gama de posibles operaciones que puede realizar en el país se amplía de forma significativa respecto a la “Liaison Office”, incluyendo las siguientes:

- i. Exportación / Importación de bienes.
- ii. Prestación de servicios profesionales o de consultoría.
- iii. Llevar a cabo trabajos de investigación en áreas a las que se dedica a la empresa matriz.
- iv. Promover la colaboración técnica o financiera entre empresas indias y la empresa matriz.
- v. Representar a la empresa matriz en India y actuar como agente de compra / venta en India.
- vi. Prestación de servicios en tecnologías de la información y desarrollo de software en la India.
- vii. Prestar apoyo técnico a los productos suministrados por las empresas matrices / del grupo.
- viii. Compañías aéreas / empresa de envío.

Una branch office no podrá:

- i. Llevar a cabo actividades de comercio al por menor de cualquier naturaleza.
- ii. Realizar actividades de producción de manufacturas o procesado, aunque si podrá subcontratarlas. No obstante, estas actividades sí podrían llegar a estar permitidas

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

dentro de las SEZ (Special Economic Zones). Además, en este caso no se requeriría ningún tipo de aprobación del RBI.

Las “Branch Offices” deben establecerse bajo la aprobación 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 (ver apartado VI, sección 5).

El RBI publica la normativa referida a este tipo de entidades en la siguiente página web: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewMasCirculardetails.aspx?Id=6495&Mode=0

2.2. Consideraciones en India

- *Ventajas*
 - La Branch Office podrá entrar en contacto y realizar operaciones comerciales con otras entidades en el país, lo que permitirá un conocimiento más próximo del mercado como “participante”, más allá de la mera observación.
 - Representación más cualificada a la hora de negociar operaciones de mayor alcance.
 - Podrá vender directamente y en su nombre en el mercado Indio.
 - Desvelará un mayor grado de compromiso con el mercado local y una vocación de permanencia a largo plazo.
 - Permitirá la prestación de servicios post-venta.
- *Desventajas*
 - La obtención de rentas en el país obligará a tributar en el país.
 - Las obligaciones fiscales y administrativas se ven notablemente incrementadas.
 - La repatriación de beneficios puede verse complicada (problemas de doble tributación).
 - La sucursal no podrá ampliar sus actividades o llevar a cabo cualquier negociación, actividad comercial o industrial que no sea la expresamente aprobada por el banco central de India (RBI).

Es la forma de establecimiento en el país escogida por la mayor parte de las grandes navieras y compañías aéreas extranjeras. Es una vía que permite tener una perspectiva a mayor largo plazo y será elegida por aquellas compañías para las que es importante tener una existencia legal en el país para poder firmar contratos con entidades locales con una menor carga de requisitos legales.

3. PROJECT OFFICE (OFICINA DE PROYECTO)

3.1. Figura

Una “Project Office” representará los intereses de la empresa matriz en el proceso de ejecución de un proyecto concreto. Por definición su carácter es temporal y circunscrito a la ejecución del proyecto aprobado, y no podrá ser ampliado, teniendo que constituirse distintas

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

oficinas para posteriores proyectos. La actividad de este tipo de oficinas vendrá regulada por los siguientes puntos:

- Tanto el plazo como el tipo de operaciones que podrá acometer la oficina vendrán especificadas 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.
- Podrá abrir hasta dos cuentas bancarias en India (una en USD y otra en moneda nacional, siempre que se mantengan ambas con el mismo banco).
- El proyecto podrá ser financiado por organismos bilaterales o multilaterales. Además, la oficina podrá alcanzar acuerdos de préstamos con entidades financieras en India.

El RBI publica la normativa referida a este tipo de entidades en la siguiente página web: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewMasCirculardetails.aspx?Id=6495&Mode=0

3.2. Consideraciones en India

- *Ventajas*
 - Permite mayores niveles de control sobre la ejecución del proyecto en el mercado indio.
 - Una vez ha sido concedido el proyecto, la apertura de la oficina no conlleva excesivos trámites administrativos.
 - Dentro de las actividades permitidas, se podrá subcontratar entidades locales, la negociación y obtención de financiación y la contratación de personal local.
 - El desarrollo de proyectos puntuales, ejecutados a través de oficinas proyectos, pueden ser la base de una presencia futura más continuada.
- *Desventajas*
 - No está diseñado para ser una vía de entrada en el mercado local, es un vehículo que facilita la ejecución de un proyecto determinado.
 - La oficina no puede entrar en nuevos contratos, no puede realizar actividades comerciales fuera del marco de un proyecto en concreto.

Evidentemente, la estructura jurídica de este tipo de oficinas está especialmente enfocada a empresas **en proyectos de infraestructuras**. Muchas veces el enfoque estratégico, en una primera fase, de este tipo de empresas se concreta en la realización de proyectos individuales, que les den una experiencia en el mercado local que les permita poder optar futuros proyectos o a una presencia más continuada en el país.

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

- I. Los tres tipos de entidades (Project, Branch Office y Liaison Office) podrán abrir cuentas corrientes en rupias a través de las entidades financieras autorizadas o Authorised Dealers Category I (Ver Anexo 8). En el caso de la Liaison Office, la cuenta es del tipo QA22C ya que solo puede financiarse a través de remesas extranjeras.

- II. Tanto las sucursales como las Project Office podrán comprar terrenos siempre que estén destinados a uso propio y actividades relacionadas con el negocio de la empresa. Sin embargo, no estarán autorizados al alquiler de terrenos. Las oficinas de representación no podrán comprar ni alquilar terrenos pero sí alquilar oficinas.
- III. La transferencia de los activos desde una Liaison Office o Branch Office a otras empresas filiales u otras Oficinas de Representación o Sucursales se permitirá con la aprobación expresa de la Oficina Central del Banco de la Reserva.
- IV. Los bancos 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.

Para establecerse como entidad extranjera, en cualquiera de los tres casos anteriormente nombrados, la solicitud debe entregarse en la siguiente dirección:

Chief General Manager, Exchange Control Department (Foreign Investment Division)
RBI, Central Office, Mumbai.

El formulario es Form FNC-I <http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Forms/PDFs/form-fnc1.pdf>

4. JOINT VENTURE

4.1. Figura

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

4.2. Consideraciones en India

En función del sector productivo al que pertenezca la empresa extranjera, puede ser la única forma de entrar en la India, debido a los límites a la IED que existen en algunos sectores. Pa-

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

ra más información se puede consultar el Departamento de Promoción y Regulación Industrial del Gobierno de India: www.dipp.nic.in

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.

- *Elección del socio local*

Se revela fundamental el proceso de elección del socio local. En India, la selección de contactos, personal, fuentes o proveedores va a condicionar 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 de 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.

5. WHOLLY OWNED SUBSIDIARIES (FILIAL)

5.1. Figura

Se trata de una entidad incorporada donde el 100% 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.

5.2. Consideraciones en India

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

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

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

- *Desventajas*
 - Suele requerir mayores niveles de inversión.
 - En ocasiones, se puede llegar a depender excesivamente de asesores o personal local (gestores o trabajadores de confianza) que no tienen asumido un riesgo directo con el proyecto.
 - Si se pretende entrar en el mercado indio, se restringen mucho las áreas de influencia.
 - Se suele precisar un mayor tiempo de estudio y preparativos previos a la inversión
 - Muchas veces, las formas directivas y de gestión válidas en otro país no son las más adecuadas en India.
 - Mayor dificultad para configurar una buena red de contactos.

Para el registro de este tipo de sociedades se debe acudir al ROC (Registry of Companies). Una vez que la empresa está registrada e constituida como empresa india, estará bajo la jurisdicción india como cualquier otra empresa doméstica. Para más detalles se recomienda visitar la página web del Departamento de Company AffairsAffaire Ministerio de Asuntos Corporativos, que depende del Ministerio de Finanzas indio: www.mca.gov.in

A continuación, se procede a describir los trámites de entrada requeridos en las diferentes alternativas. Además se contemplarán los casos adicionales de aquellas operaciones que contemplen la compra de una entidad ya existente y aquellas actividades que precisen de permisos medioambientales.

6. ESTABLECIMIENTO DE UNA ENTIDAD NO INCORPORADA

En términos generales, la entrada en India como entidad no incorporada precisará exclusivamente de la aprobación del RBI, independientemente de la forma de entrada elegida entre las tres existentes. Sin embargo, las posibilidades de obtención de este permiso vendrán directamente determinadas por el número y tipo de actividades que se pretende realizar en el país y el sector en el que estas actividades se encuadran.

6.1. Proceso detallado para establecer una “Liaison Office” (Oficina de Representación)

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada serán el “Reserve Bank of India” (RBI) y “Registrar of Companies” (ROC)

- **Paso 1:** Para establecer una “Liaison Office” se precisa la aprobación del RBI (Oficina Central en Mumbai). La solicitud implicará:
 - 3 copias del Formulario original FNC-1. Se obtienen del RBI. Estas copias deben ser firmadas, selladas y devueltas al RBI.
 - Documentos de Constitución de la empresa matriz³:
 - Certificado de Incorporación (Certificate of incorporation)
 - “Memorandum & Articles of Association” (Estatuto de Constitución y los Estatutos de la sociedad). Debe ser certificado por la embajada de la India en España aunque la Apostilla de la Haya podría ser suficiente.
 - “Board Resolution” (Resolución del Consejo Directivo) y “Power of Attorney” (Poder de Representación) indicando y dando poderes al representante de la empresa en India, que podrá ser tanto extranjero como de nacionalidad india.
 - “Board Resolution” (Resolución del Consejo Directivo) y “Power of Attorney” (Poder de Representación) dando poderes a la firma de consultores o al “chartered accountant” que representa a la firma en el proceso de entrada.

³ Todos los documentos que sea necesario obtener en España, tendrán que ser traducidos al inglés. Tanto los originales como las traducciones tendrán que ser avalados por las autoridades españolas y compulsados por la Embajada de la India en España. No obstante, es posible que con la Apostilla de la Haya también sea suficiente para que los documentos españoles tengan validez legal en India.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- Una declaración jurada por parte de la casa matriz asegurando que no usará la nueva oficina para realizar ninguna actividad económica.
- Cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias y Balance) auditadas de la casa matriz en inglés de los últimos 3 años.
- Un folleto de la propia compañía, cuya traducción no es obligatoria.
- En el plazo de 4 a 6 semanas se obtendrá por parte del RBI una “Approval Letter”, cuyo plazo de validez será de 3 años y a cuya conclusión deberá ser renovado.
- **Paso 2:** Una vez se ha obtenido el “Approval Letter” se podrá proceder a abrir una cuenta bancaria, solicitar el “Permanent Account Number o PAN” (similar al C.I.F español) y el “Tax Deduction and Collection Account Number o TAN”.
- **Paso 3:** En los 30 días posteriores a la apertura de la oficina o a la obtención de una cuenta bancaria, se procederá a registrar la oficina en el ROC correspondiente a los estados de Delhi – Haryana.⁴
 - Para solicitarlo se precisa:
 - El Formulario N° 44
 - Todos los documentos anteriormente presentados al RBI, menos la declaración jurada.
 - Copia del “Approval Letter”
 - En el plazo de 4 a 6 semanas se obtendrá el “Certificate of establishment of place of business in India”.
- **Paso 4:** El “Certificate of establishment of place of business in India” deberá ser entregado en la oficina regional correspondiente del ROC.

6.2. Proceso para establecer una “Branch Office” (Sucursal)

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada serán el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies” (ROC) y “Income Tax Department”

- **Paso 1, Paso 2, Paso 3 y Paso 4:** Los pasos para establecer una sucursal en India son muy similares a los seguidos para establecer una oficina de representación. Es posible que la aprobación por parte del RBI sea algo más costosa, debido a que se tienen en cuenta, entre otros factores, la trayectoria de la propia compañía, las actividades comerciales que lleva a cabo en India y su posición financiera.
- **Paso 5:** Una vez tengamos la aprobación de RBI, mediante la “Approval Letter” se procederá a dar de alta la nueva oficina en “The Income Tax Department” y obtener el **PAN (Permanent Account Number)** que identificará a la oficina como contribuyente del “Income Tax”. El trámite se realizará de forma paralela a la apertura de la oficina.

6.3. Proceso para establecer una “Project Office” (Oficina de Proyecto)

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada serán el “Reserve Bank of India” (RBI) y “Registrar of Companies” (ROC).

⁴ Durante este trámite la oficina ya puede estar funcionando

- **Paso 1:** Para establecer una Oficina de proyecto se precisa de la aprobación del RBI (Oficina Central en Mumbai). Además de la documentación enumerada para el proceso de Liaison Office, 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.
- **Paso 2, Paso 3 y Paso 4:** Mismos que en el proceso de implantación de una “Liaison Office”

7. ESTABLECIMIENTO DE UNA ENTIDAD INCORPORADA

7.1. Proceso para establecer una Joint Venture o filial, donde no se precise licencia industrial, por ruta automática.

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada son el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies” (ROC), Secretariat of Industrial Assistance (SIA) y “Income Tax Department”

Bajo la ruta automática nuestro proyecto no precisará de ninguna aprobación gubernamental.

- **Paso 1:** Para aquellos proyectos en los que no sea necesario obtener licencia industrial, únicamente será necesario notificarlo a SIA, sin que se requiera de ninguna aprobación. Para lo cual será necesario rellenar el **Industrial Entrepreneurs Memorandum (IEM)**.
 - El documento estará disponible en el departamento de Public Relation and Complaint Section (PR&C). Podrá ser entregado tanto en persona como por correo.
 - En una primera fase, antes de constituir la nueva entidad se deberá entregar la Parte A del documento.
 - 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. El pago se realizará a favor de “Pay & Accounts Officer, Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Commerce & Industry, pagable en Nueva Delhi.
 - Una vez presentado el documento, la SIA expedirá un certificado de conocimiento (An Acknowledgement).
- **Paso 2:** Establecimiento de la nueva entidad ROC.
- **Paso 3:** Apertura de una cuenta bancaria para que puedan transferir el capital.
- **Paso 4:** Una vez se haya realizado el propio banco debe proporcionar el denominado **“Foreign Inward Remittance Certificate”** (certificado oficial de recepción de capital extranjero) que posteriormente será necesario presentar al RBI. Este documento debe

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

cubrir el nombre y dirección del inversor extranjero, la cantidad de los fondos recibidos y la fecha, el nombre y dirección del banco.

- **Paso 5:** Tan pronto como la nueva entidad comience su actividad comercial, tendrá que remitir a SIA la **Parte B del Industrial Entrepreneurs Memorandum (IEM)**.
- **Paso 6:** La nueva empresa deberá informar al RBI de su establecimiento mediante los siguiente documentos:
 - El Formulario FC.GPR.
 - Una declaración certificando que la compañía cumple con las diferentes regulaciones.
 - Un documento elaborado por un contable colegiado explicando el proceso que se ha seguido para alcanzar el precio de las acciones.
- **Paso 7:** De forma paralela se procederá a asignar las acciones, según el criterio especificado en el proceso de constitución.
- **Paso 8:** Se deberá notificar al RBI de la asignación de las acciones. No existe un formato específico para esta notificación. Tras este paso la empresa obtendrá un **“Allotment Number”** (Número de Asignación)
- **Paso 9:** Tras el registro de la compañía y de manera paralela al proceso de información del RBI, se procederá a dar de alta la nueva empresa en “The Income Tax Department” y obtener el **PAN (Permanent Account Number)**.

La empresa, una vez constituida, ya podrá entrar en funcionamiento.

7.2. Proceso para establecer una Joint Venture o filial, donde no se precise licencia industrial pero que exija aprobación del gobierno.

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada son el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies”(ROC), Secretariat of Industrial Assistance (SIA), Department of Economic Affairs, Ministry of Finance (DEA), Foreign Investment Promotion Board (FIPB) y “Income Tax Department”

La solicitud para obtener la aprobación gubernamental se tramitará a través de DEA, aunque las solicitudes pueden ser entregadas en la embajada India del país origen. Esta solicitud será remitida a la FIPB que en consulta con las autoridades competentes, será la institución encargada de otorgar la aprobación. Seguir el proceso y elaborar la solicitud no es sencillo, por lo que se aconsejaría el asesoramiento por parte de alguna firma especializada que permita presentar la documentación en un formato y forma que facilite su aprobación. En el proceso, cabe la posibilidad de que los propios responsables del proyecto sean citados por la FIPB.

- **Paso 1:** Solicitud para obtener la aprobación de la FIPB. Esta solicitud no conllevará ningún pago.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- Entregar en DEA o en la embajada de India en España, la Parte A del Formulario FC/IL rellena. Esta se obtiene en el departamento de “Public Relation and Complaint Section” (PR&C) de SIA.

La resolución se recibiría en alrededor de 4 semanas. El proceso podría verse retrasado significativamente en caso de que sucesivas vistas sean necesarias.

- **Desde el Paso 2 al Paso 9:** Una vez conseguida la aprobación del gobierno los pasos a dar para implantar la nueva entidad serían los mismos que los anteriormente expuestos en el apartado anterior de ruta automática.

7.3. Proceso para establecer una Joint Venture o filial, donde se precise licencia industrial, que exige aprobación del gobierno.

Las principales instituciones involucradas en el proceso de entrada son el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies” (ROC), Secretariat of Industrial Assistance (SIA), Entrepreneur Assistance Unit, Department of Industrial Policy & Promotion (EAP), Department of Economic Affairs, Ministry of Finance (DEA), Foreign Investment Promotion Board (FIPB) y “Income Tax Department”

La licencia industrial la concede SIA, bajo las recomendaciones del “Licensing Committee” y se tramita a través de EAP. Todos aquellos proyectos que requieran de Licencia Industrial, requerirán posteriormente de aprobación del gobierno.

- **Paso 1:** Se deberá obtener la Licencia industrial de manera simultánea a la solicitud de la aprobación de la FIPB. Para obtener ambas aprobaciones:
 - Será necesario remitir a EAP las Partes A y B del Formulario FC-IL.
 - El formulario anterior se acompañará con un pago de 2500 rupias a favor de Entrepreneur Assistance Unit of Department of Industrial Policy & Promotion.

Un aspecto importante que debe venir recogido en las solicitudes al FIPB en sectores que necesitan la aprobación del Gobierno, sería:

- 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.
- Si es así, detalles y justificación del nuevo proyecto.

La decisión se tomará entre 4 a 6 semanas tras presentar la solicitud.

- **Del paso 2 al 9:** Una vez obtenida la licencia industrial, el proceso a seguir sería el mismo que el descrito en el apartado anterior de proyectos que precisaban de aprobación gubernamental.

8. ACUERDOS DE COLABORACIÓN TÉCNICA

8.1. Figura

Los acuerdos de colaboración técnica son, junto con las joint ventures, las formas de cooperación mejor vistas por las autoridades indias. Para éstas, representa el contacto directo con nuevas tecnologías. Las empresas indias pagan 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.

8.2. Consideraciones en India

- *Ventajas*
 - Menor riesgo y menor vinculación con el país.
 - Menor volatilidad en la rentabilidad del proyecto.
 - Primer punto de entrada para posteriores proyectos de mayor envergadura.
 - Posibilidad de sacar una rentabilidad a un activo de la empresa sin prácticamente 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.
 - El marco regulatorio de protección industrial ha sido modificado para adaptarlo a los diferentes acuerdos internacionales pero aún no ha sido interiorizado por muchos agentes.
 - 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.

8.3. Trámites de entrada

A través de la ruta automática, tras la liberalización de 2009⁵ en la que se eliminaron los topes en el pago de cánones y por el uso o compra de nombre o marca, entrarán todas aquellas que no deben hacerlo a través de la ruta de aprobación del gobierno. Estos pagos, sin embargo, están sujetos al Foreign Exchange Management (transacciones por cuenta corriente, Reglas del año 2000.).

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

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

La ruta por aprobación del gobierno, será necesaria en los siguientes casos:

- Proyectos que precisen de licencia obligatoria.
- Bienes cuya producción está reservada a las unidades de pequeña escala (Small Scale Units).

El pago sólo podrá ser autorizado por un banco indio, convenientemente habilitado para ello por el Reserve Bank of India, ostentando así el banco el status de *authorised dealer* (anexo 8).

Para los acuerdos de colaboración técnica, la aprobación tiene que ser dada por la “Project Approval Board” (PAB), y si el acuerdo incluye también colaboración financiera entonces la aprobación deberá ser otorgada por la “Foreign Investment Promotion Board” (FIPB). Para obtener ambas será necesario presentar el formulario “FC-IL” en la “Secretariat for Industrial Assistance” (SIA). La decisión se resolverá en un plazo de 4 a 6 semanas.

9. PROCEDIMIENTO PARA LA COMPRA DE UNA EMPRESA INDIA

Bajo la regulación del RBI – Permiso general en el punto 10 del documento FEMA 20/2000, 3 de mayo del año 2000⁶ -, una persona residente en India, puede transferir acciones de una empresa india a una persona no residente en India, 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.

Esto no será posible cuando la empresa india, cuyas acciones son propuestas para ser transferidas, pertenezca al sector financiero bancario y no bancario, tales como empresas reguladas por el RBI, compañías de seguro reguladas por el Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) u otras compañías reguladas por otro regulador financiero.

En cualquier otro caso, 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 FIPB en caso de que fuesen necesarios, serían también similares.

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 la solicitud deberá ir acompañada de la siguiente documentación:

- Una copia de la aprobación por parte del FIPB, 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.

⁶ Debido a los cambios periódicos en la regulación, se recomienda comprobar en: http://rbi.org.in/scripts/BS_FemaNotifications.aspx?Id=174

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- 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, 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 (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers, 1997).
- Un certificado por parte de un “Chartered Accountant” 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:
 - La cotización media de los últimos 6 meses.
 - 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%
 - *Para 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 “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 “Foreign Inward Remittance Certificate” proporcionado por el banco que haya tramitado la transferencia y una declaración previa que las acciones adquiridas no se venderán o transferirán a favor de los residentes, excepto bajo las previsiones recogidas en FEMA 1999.

10. NÚMERO PAN

El PAN es un número único de identificación asignado a los contribuyentes por las autoridades fiscales de la India

La sección (206AA) en el Income-Tax Act, 1961 establece que **cada destinatario de ingresos en India debe obtener un Permanent Account Number (PAN) y registrarse en la oficina de impuestos.** Esta nueva normativa se aplica tanto a personas físicas como jurídicas, y por tanto todas las empresas extranjeras que estén obteniendo ingresos en India deben obtener el PAN para poder beneficiarse de tasas impositivas mejores.

Desde abril de 2010, si el destinatario se olvida 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:

- Tasa especificada en la sección relevante, dependiendo de la naturaleza del pago
- Tasa en vigor, especificada en el International Tax Agreement o bajo el tratado impositivo

- Una tasa equivalente a un 20%

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

Implicación principal para empresas que prestan 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 bajo la ley india para las royalties y tasas de servicios técnicos, generalmente es del 10% (mas los recargos aplicables y el impuesto de educación –education cess) 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.

Ahora, con la nueva normativa, si una empresa no dispone del PAN, aunque el tratado para evitar la doble imposición prevea un tipo impositivo menor, la empresa estará obligada a tributar a una tasa del 20% pero, en el caso español, sólo podrá deducirse el 10% reconocido por dicho tratado en el Impuesto de Sociedades.

¿Cómo 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. De acuerdo a 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. Lo que ocurre, es que 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, 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 Haciendas española o la india.

A pesar de ello, como se indicaba en el apartado anterior, 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 de más retenido no podrá ser deducido en el impuesto de sociedades español.

¿Qué opción tienen las empresas si se les impone un tipo impositivo mayor debido a la no presentación del número PAN?

En este último caso y siempre tras obtener el número PAN no presentado en su debido momento, las empresas extranjeras pueden rellenar un “return of income” y reclamar la devolución del impuesto en exceso sobre el tipo especificado en el “Finance Act” o en el acuerdo de imposición internacional.

El formulario a presentar es el ITR-6 y el plazo límite para presentarlo es hasta dos años después desde el fin del año fiscal (los ejercicios fiscales acaban el 31 de marzo de cada año) en el que se origina el ingreso.

Toda la información se encuentra disponible en la siguiente Web:

<https://incometaxindiaefiling.gov.in/portal/index.jsp>

¿Cómo afectará a las empresas indias pagadoras?

En muchos contratos, se requiere que la empresa india soporte las responsabilidades tributarias de la empresa extranjera. Esa empresa extranjera, generalmente, se negará a obtener el PAN y/o a rellenar un “return of income” en India. Si se da este caso, considerando las provisiones de la nueva sección 206AA en el Income Tax Act de 1961, el coste para la empresa india sería del 125% del importe que corresponda.

¿Cómo solicitar el nº PAN?

El proceso para conseguirlo es, cuanto menos, laborioso y se suele tardar en expedirse entre 10 y 15 días laborables desde el momento en que se entregan todos los documentos. Asimismo, implica el pago de unas tasas (alrededor de 1.000 INR, aproximadamente 15 euros) que además deben depositarse a través de un demand draft, instrumento financiero poco conocido.

Para conseguir el número PAN hay que rellenar el **formulario número 49AA** y entregarlo en cualquier centro TIN-FC (facilitation center) del NSDL. El listado de estos centros por estados y ciudades de India se puede encontrar en la siguiente dirección:

<https://www.tin-nsdl.com/tin-facilities.php>

El número PAN también puede **solicitarse online** en la siguiente dirección Web:

<https://tin.tin.nsdl.com/pan/index.html>

Junto al formulario 49AA, habrá que adjuntar una Prueba de Identidad y de Dirección. En el siguiente link se indican los documentos a aportar en el caso de una empresa no residente.

www.incometaxindia.gov.in/archive/Other%20than%20Individuals%20-%20Located%20Outside%20India.pdf

Básicamente, se solicita una copia de registro de la empresa en España debidamente certificada por la embajada de India en España. No obstante, es posible que con la Apostilla de la Haya en el documento sea suficiente.

11. APROBACIÓN MEDIOAMBIENTAL (ENVIRONMENTAL CLEARANCES)

Las principales leyes medioambientales vigentes en India son tres:

- “The Water (Prevention and Control of Pollution) Act”, 1974 (WPCPA)
- “The Air (Prevention and Control of Pollution) Act” 1982 (APAPA)
- “The Environment (Protection) Act”, 1986 (EPA)

Es la “Central Pollution Control Board” (CPCB) la encargada de estipular los estándares que han de cumplir las plantas productivas en el conjunto del país. La implementación y su control serán competencia de las autoridades estatales (State Pollution Control Boards, SPCB).

Las industrias que en un principio se ven principalmente afectadas por leyes medioambientales son 31. Estas industrias consideradas peligrosas para el medio ambiente tendrán que obtener permisos medioambientales (“Environmental Clearances”) que serán concedidas por las SPCB. Estas industrias son aquellas enumeradas en la notificación (SO 60(E) del 27 de Enero 1994) y entre ellas se incluirían la industria petroquímica, refinerías de petróleo, centrales térmicas, industria del cemento, laboratorios médicos, fertilizantes, tintes, papel, etc.

Los permisos medioambientales no serían necesarios para inversiones que no alcancen los mil millones de rupias si el proyecto es nuevo, o los 500 millones de rupias 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, 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, hidro energía y puertos, las autoridades pondrán la localización del proyecto al gobierno central en el Ministry of Environment & Forest, 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 y minería.

Para consultar los requisitos y documentación necesaria para obtener la aprobación medioambiental se debe acudir al siguiente link:

<http://moef.gov.in/citizen/specinfo/envclr.html>

Para consultar esta legislación medioambiental, se debe acudir a la página del Ministerio de Medio Ambiente y Bosques (Ministry of Environment and Forests), en la siguiente dirección web:

<http://moef.nic.in/modules/rules-and-regulations/environment-protction/>

12. IMPUESTO REGISTRAL (“REGISTRATION DUTY”)

El registro de una sociedad india de nueva creación está gravado por un impuesto registral, cuya base imponible varía en función del capital social de la misma. La cuota del citado impuesto consta de una parte fija de 4.000 rupias, cuando el capital de la sociedad india es inferior a 100.000 rupias. El exceso tributa en una escala variable que asigna una cuota fija a cada tramo de capital social de 10.000 rupias.

El depósito de otros documentos en el Registro Mercantil indio por parte de una sociedad ya constituida, también puede dar lugar a costes fiscales (aunque el coste fiscal efectivo sería poco relevante).

La constitución de establecimientos permanentes en la India (como una sucursal), no estaría sujeta a tributación por el impuesto registral. No obstante, constituir un establecimiento permanente en la India, requiere un registro previo (de acuerdo con lo establecido en la normativa local de control de cambios).

ICEEX

IV ■ PROCEDIMIENTOS PARA LA SALIDA

En principio no existe en India 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 incorporada, como es el caso de las sucursales, únicamente podrá repatriar aquel capital invertido y los beneficios obtenidos por aquellas actividades autorizadas (para las sucursales o Branch Offices 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 en el caso de se transfiriera el capital, que en el caso de que la salida supusiese el cierre definitivo de la entidad⁷.

Se tratará de apuntar, a continuación, los procedimientos administrativos que conllevan los diferentes procesos de salida:

1. CIERRE DE UNA LIAISON OFFICE, UNA PROJECT OFFICE O UNA BRANCH OFFICE.

Las principales instituciones involucradas en el proceso de cierre de alguna de estas oficinas son el “Reserve Bank of India” (RBI), “Registrar of Companies” (ROC) y las diferentes autoridades tributarias.

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.

⁷ 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.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- **Paso 1:** Escoger la fecha de cierre de la oficina.
- **Paso 2:** Preparar el balance contable de la oficina hasta esa fecha.
- **Paso 3:** Cumplimentar todas aquellas obligaciones fiscales pendientes en India y obtener un “Not Objection Certificate / Tax Clearance” por parte de las autoridades tributarias correspondientes.
- **Paso 4:** Acudir a un Authorised Dealer Category I que hará llegar al RBI la siguiente documentación:
 - La solicitud se realizará mediante un documento sin formato específico elaborado por la dirección de la empresa matriz. Esta solicitud deberá ir acompañada por:
 - Copias de todas aquellas aprobaciones de inversión obtenidas del RBI y/o aprobaciones obtenidas del regulador sectorial.
 - Un certificado por parte de un “chartered accountant” donde se certifique:
 - Cómo se han llegado a esas cantidades apoyado en una valoración de los activos y pasivos de la empresa y de cómo se ha dispuesto de los activos.
 - Confirmación de que todos los pasivos y beneficios a los empleados han sido satisfechos.
 - El balance de la oficina auditado.
 - “Not Objection Certificate” de las autoridades tributarias.
 - Un certificado de la empresa matriz de que no queda pendiente ningún procedimiento judicial de la empresa en India.
 - Informe del ROC confirmando que se ha cumplido con la normativa “Companies Act, 1956”.
 - 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.

- **Paso 5:** Será necesario presentar el Formulario Número 52 y entregarlo en el ROC.

El Formulario 52 puede encontrarse en:

www.mca.gov.in/MCA21/dca/downloadforms/Download_eForm_choose.html

2. SALIDA DE UNA SOCIEDAD INDIA (JOINT VENTURE O WHOLE OWNED SUSIDIARY)

En principio existirían dos posibilidades:

- Vender participaciones (siempre mucho más sencillo)
 - A una sociedad India
 - A una sociedad Extranjera
- Cerrar la empresa (este puede ser el caso de la salida de una WOS)

A) Vender participaciones

Las principales instituciones involucradas en el proceso de cierre de alguna de estas oficinas son el “Reserve Bank of India” (RBI) y las diferentes autoridades tributarias.

Es necesario comprobar si en los estatutos de la empresa india, “Articles of Association”, existe alguna restricción para la transferencia de acciones en relación a los posibles compradores.

- Una entidad extranjera: en cuyo caso no se preciaría de la aprobación del RBI o de alguna otra institución del gobierno de India.
- Una entidad india: Se precisará de la autorización del RBI, por suponer la operación una salida de divisas del país. 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:
 - Una carta de consentimiento del que transfiere y de aquel que compra. En ella se indicará el número de acciones, el nombre de la compañía en la que se invierte y el precio de transferencia propuesto.
 - 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, copia del FC-GPR evidenciando el capital en manos de los no residentes.
 - Un documento de oferta abierta relleno, confirmando que la venta de acciones cumple con la normativa de la SEBI (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers, 1997).
 - Un certificado por parte de un “Chartered Accountant” 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:
 - La cotización media de los últimos 6 meses.
 - La cotización media en las dos semanas anteriores al anuncio de la operación de compra.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- A este precio será posible aplicarle una variación del 5% y un 25% si aquel que adquiere las acciones es el socio local.
- Para 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 “Controler 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 “Chartered Accountant”.

B) Cierre de la 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, “Articles of Association”, existe alguna restricción sobre las condiciones de cierre de la entidad.

- **Paso 1:** Decisión sobre el día del cierre de la entidad
- **Paso 2:** Elaboración por parte del consejo de administración de una resolución explicando las razones del cierre. Es importante que en esta declaración se especifique la naturaleza voluntaria del cierre mediante la cláusula “voluntary winding up”
- **Paso 3:** Cada director, mediante declaración jurada, deberá certificar la solvencia económica de la entidad.
- **Paso 4:** Se procederá al nombramiento de una persona responsable de la liquidación. Este podrá ser un “Chartered Accountant”, un “Company Secretary” o un abogado. Y su nombramiento deberá ser notificado a ROC.
- **Paso 5:** El responsable de la liquidación procederá a valorar las obligaciones y derechos con los que cuenta la entidad y procederá a realizar los trámites para su cierre.
- **Paso 6:** El mismo responsable será el encargado de elaborar y presentar ante el ROC, la evaluación de estado de la entidad (“Statement of Affairs”), donde deberá aparecer, para su aprobación, un certificado de cumplimiento de todos los requisitos fiscales y las obligaciones con sus empleados.
- **Paso 7:** Se deberá informar a la “High Court” que deberá aprobar el cierre.

El proceso se puede prolongar a lo largo de 12 a 18 meses.

V ■ 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:

- Según el **sector concreto** en el que se quiera invertir (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.)
- 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.

1. FACTOR TRABAJO

La generación de empleo es uno de los grandes retos de India. La población india es joven y, con el paso de las generaciones, su preparación aumenta sustancialmente. El dividendo poblacional del que disfruta India, requiere que las políticas, en especial las referidas al mercado laboral, se orienten significativamente a la creación de empleo. En este sentido, debe mencionarse la rigidez del mercado laboral indio que, con un singular entramado normativo, en el que participan tanto el gobierno central y estados, no fomenta la generación de empleo. En particular, las cuestiones relativas al despido de trabajadores se configuran como uno de los obstáculos más significativos. A pesar de la legislación vigente, es posible encontrar soluciones satisfactorias con acuerdos con los trabajadores o jubilaciones anticipadas. Hay que apuntar como el gobierno no es ajeno a esta problemática, que de alguna forma lastra el crecimiento, y en la actualidad la aplicación de ciertas leyes que regulan procedimientos colectivos de despido está siendo relajada. Algunos empresarios apuntan la posibilidad de despedir trabajadores si se siguen los procedimientos establecidos.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Los datos objetivos confirman la competitividad de los salarios indios. El salario medio por trabajador en India se sitúa muy por debajo de los estándares occidentales, pero es incluso muy competitivo cuando se compara con los países de alrededor. Una visión más objetiva es la de aquellos empresarios que simplemente afirman que la ley del mercado prevalece y que la productividad del trabajador local puede verse afectada de manera muy importante por el salario que percibe o por sus condiciones de trabajo.

Las condiciones de trabajo en India han ido mejorando en los últimos años. El país es miembro de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y se ha adherido a multitud de convenios internacionales que se suman a una serie de regulaciones orientadas a proteger al trabajador y a fomentar un ambiente de trabajo favorable. Sin embargo, es necesario destacar, que este tipo de regulaciones afectan a poco más del 20% de la población activa, el resto se encuentra ocupado en sectores no organizados, donde las condiciones laborales no están sujetas a esta regulación.

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 europeos y muy competitivos en comparación con otros países del entorno.

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 prácticamente europeos.

A continuación se presenta una aproximación a la **remuneración media anual** en algunos sectores:

Categoría Profesional	Salario (€)
Sr. Software Engineer/ Developer/ Programmer	8.800
Project Manager, Information Technology	16.550
Finance Manager	18.300
Marketing Manager	15.100

Fuente: Salario Medio en Payscale India 2012 a un tipo de cambio de 65 rupias por €.

Salarios mínimos en India

En India unos 400 millones de trabajadores pertenecen al sector informal/desorganizado. Estos trabajadores contribuyen a más del 60% del PIB en India. Entre otros sectores, éstos trabajan como personal en granjas, fábricas y construcción. El Minimum Wage Act de 1948, fija el salario mínimo de estos empleos regulados para 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.

Para consultar los salarios mínimos por estados y por sectores, se puede acudir a la siguiente dirección web: www.paycheck.in/main/officialminimumwages

1.2. Cualificación

India es un país con más de tres millones de ingenieros y científicos, lo que lo convierte en el tercer país con un mayor número de mano de obra cualificada. Es además, el segundo país, después de Estados Unidos, en número de científicos angloparlantes. 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 managing director (cargo de mayor responsabilidad en la empresa constituida en India y cuyas decisiones obligarán contractualmente a la empresa). La persona encargada del desarrollo del negocio puede ser bien un trabajador de la empresa matriz o bien un profesional con contrastada experiencia en el mercado indio (nacional indio o residente en India). En este último caso, 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. Todo ello con el fin de garantizar la satisfacción de un empleado que, potencialmente, será clave en el éxito del proceso de implantación.

Por otro lado, el problema surge cuando se precisa de mano de obra con menores niveles de cualificación. Durante muchos años, las autoridades han descuidado la enseñanza primaria. Esto supone problemas relacionados con la escasa productividad, problemas de idioma o de una diferente cultura del trabajo.

Año/Tasa alfabetización	% Total	% Hombres	% Mujeres
1981	36,23	46,89	24,82
1991	42,84	52,74	32,17
2001	55,3	64,13	45,84
2008	61	73,4	47,8
2011	74,04	82,14	65,46

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

1.3. Condiciones Generales

La siguiente información hace referencia a las condiciones generales de contratación laboral en India:

Jornada laboral. En el sector privado, los días laborales son seis, de lunes a 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.

Salud y seguridad. A pesar de que existe un marco legislativo (Factories Act, 1948), India no es un país, en términos generales, donde se respeten unos estándares mínimos de seguridad. Este problema 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 de negocio a largo plazo y seriedad en la planificación estratégica.

Despido. El despido debe ser notificado con un mínimo de un mes de antelación, en caso de que el trabajador haya sido empleado por más de un año. En caso de no haberse respetado el plazo, el trabajador tendrá derecho a recibir el salario que le correspondería. En ocasiones, el despido debe ser autorizado por las autoridades competentes. Existen regulaciones que requieren a las empresas obtener un permiso del gobierno para cerrar establecimientos en empresas con más de 100 empleados (empresas de la industria de los servicios, como las empresas de IT, no se acogen a esta regulación). El Industrial Disputes Act, 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 el Industrial Employment Act, 1959.

En India suele ser difícil para las grandes empresas reducir la plantilla, porque existen regulaciones que obligan a dar muchísimas 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.

Sindicatos. India tiene un sistema político democrático y esto se refleja también en el mundo del trabajo. Existe una extensa experiencia sindical en muchos de los sectores, además muchas veces se trata de sindicatos a nivel nacional que se han constituido como fuertes lobbies.

Seguridad Social. Desde el 1 de octubre del 2008, en India existe un nuevo régimen de Seguridad Social, bajo el cual los trabajadores extranjeros están cubiertos, y por lo tanto que-

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

dan obligados a contribuir al Provident Fund en un 12% de su salario base, incluyendo el salario procedente del extranjero. Más información en la web: www.epfindia.gov.in

India ya ha firmado acuerdos de Seguridad Social con varios países de la Zona Euro, con el fin de proteger los intereses de los trabajadores extranjeros en India y para evitar las dobles imposiciones o la no cobertura de estos trabajadores. Los países con los que India ya ha firmado estos acuerdos, hasta el 1 de agosto del 2012 son los siguientes:

PAIS	FECHA FIRMA ACUERDO	ENTRADA EN VIGOR
Bélgica	3 noviembre 2009	1 septiembre 2009
Alemania	8 octubre 2008	1 octubre 2009
Suiza	3 septiembre 2009	29 enero 2011
Países Bajos	22 octubre 2009	1 diciembre 2011
Luxemburgo	30 septiembre 2009	1 junio 2011
Hungría	3 febrero 2010	No efectivo
Francia	30 septiembre 2008	1 julio 2011
Corea del Sur	20 octubre 2010	1 noviembre 2011
República Checa	9 junio 2010	No efectivo
Noruega	29 octubre 2010	No efectivo
Dinamarca	17 febrero 2010	1 mayo 2011
Japón	Mayo 2012, a falta de formalizar	No efectivo

Fuente: *Employees Provident Fund Organisation*

Gracias a estos acuerdos, los trabajadores extranjeros en India podrán disfrutar de:

- **Trato imparcial del sistema de Seguridad Social en India.** Esto es, evitar una doble contribución al sistema, facilitación del reclamo de exenciones en el país de acogida mediante la emisión de certificados de exención, adhesión al sistema de Seguridad Social del país de origen del trabajador.
- **Posibilidad de trasladar sus pensiones a su país de residencia habitual.** Exportación de beneficios: derecho a recibir la pensión en el país donde el trabajador elija su residencia final.
- **Periodo de cobertura total.** Periodo en el país de origen del trabajador + periodo en el país de acogida.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

PAIS	NO DOBLE CONTRIBUCION	EXPORTABILIDAD DE LA PENSION	PERIODO TOTAL DE COBERTURA
Bélgica	X	X	60 meses
Alemania	X		48 meses con extensión de 12 meses más
Suiza	X	X	72 meses
Países Bajos	X	X	60 meses
Luxemburgo	X	X	60 meses
Hungría	X	X	60 meses
Corea del Sur	X	X	60 meses
Noruega	X	X	60 meses
Francia	X	X	60 meses
Dinamarca	X	X	60 meses
Republica Checa	X	X	60 meses

Fuente: *Employees Provident Fund Organisation*

1.4. Marco legislativo

La legislación india es compleja en general y el marco laboral no es una excepción. A continuación identificamos alguna de las leyes más relevantes que deben ser tenidas en cuenta en las diferentes relaciones laborales:

o **Employees Provident Fund and Miscellaneous Provision Act, 1952**

- **Objetivo:** pretende proporcionar seguridad financiera a los empleados a través del establecimiento de un sistema de ahorro obligatorio.
- **Empresas:** Estarán sujetas todas aquellas entidades con más de 20 empleados.
- **Contenido:** El empleador y el empleado deberán hacer la misma contribución al fondo. La aportación mínima por parte del empleado será un 10% en empresas de menos de 50 empleados y un 12% en empresas con más empleados. Esta cantidad se pagará al empleado tras su jubilación y también puede desembolsarse parcialmente para determinados propósitos.

o **Industrial Disputes Act, 1947**

- **Objetivo:** pretende proporcionar instrumentos de arbitraje, tratando de reducir los cierres, despidos o huelgas.
- **Empresas:** en principio estarán sometidas a esta ley todos los establecimientos productivos.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

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

o **Maternity Benefit Act, 1961**

- Objetivo: Regular el número de días concedidos a las mujeres antes y después del parto, a las mujeres que han sufrido un aborto, alguna enfermedad derivada del parto o por un parto prematuro.
- Empresas: En principio se encontrarán sometidas todos aquellos establecimientos productivos. Todas aquellas mujeres que hayan trabajado al menos 80 días en los últimos doce meses en la empresa tienen derecho a recibir los beneficios de maternidad bajo este Acto.
- Contenido: El empleador deberá pagar una dotación y unos gastos sanitarios a estas mujeres, además de conceder un periodo de baja de maternidad y ausencias sanitarias, según los preceptos recogidos en la ley. Esta Ley no se aplica a ninguna empresa o establecimiento que esté ya sometido al Employees State Insurance Act, 1948

o **Payment of Bonus Act, 1965**

- Objetivo: Hacer partícipes a los trabajadores de los beneficios de la empresa o fomentar la productividad.
- Empresas: Estarán sujetas a esta ley las entidades productivas que empleen a más de 20 personas, aunque en la actualidad se intenta extender a aquellas con más de 10 trabajadores. Estarán cubiertos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo no supere las 3.500 Rupias al mes.
- Contenido: La cantidad anual incluida en esta prestación será como mínimo el mayor del 8.33% del salario que percibe el trabajador o 100 rupias para aquellos trabajadores mayores de 15 años y 60 rupias para los empleados que no alcancen esa edad. Sólo se podrán acoger al mínimo aquellas empresas en pérdidas o cuyos beneficios no alcancen los pagos calculados por el mencionado 8.33%.

o **Contract Labour Act, 1970**

- Objetivo: Regular la contratación de trabajador a través de agentes de contratación (contractors), con el fin último de proteger a los trabajadores, equiparando sus derechos con aquellos que han sido contratados de forma directa.
- Empresas: Todas aquellas empresas que contraten trabajadores a través de agente intermediarios. Estarán sujetos a esta regulación todos los trabajadores contratados por esta vía.
- Contenido: En principio, los trabajadores empleados a través de agentes de contratación tendrán derechos equiparables a los trabajadores de contratación ordinaria. La empresa para la que trabajan, no podrá abstraerse de estas obligaciones en caso de

incumplimiento por parte del agente de contratación. En caso de que se contraten más de 20 trabajadores, ambas compañías (la empresa y el agente de contratación) deben registrarse en las oficinas estatales del ministerio de trabajo. En el caso de despido, la empresa no estará directamente vinculada con los trabajadores y será función del agente de contratación aquel encargado de la recolocación del trabajador o del pago de la compensación correspondiente.

o **Payment of Gratuity Act, 1972**

- **Objetivo:** Proporcionar una compensación al empleado de larga duración en la compañía en caso de despido o jubilación.
- **Empresas:** Estarán sometidas a esta regulación todas aquellas empresas que hayan tenido más de diez empleados en al menos un día de los últimos 10 meses. En principio tendrán derecho a esta prestación aquellos trabajadores que lleven al menos 5 años en la empresa.
- **Contenido:** El pago máximo será de 350.000 rupias y se realizará cuando el trabajador se retire, deje la empresa o se jubile. El pago se contabilizará como 15 días de salario por cada año trabajado o 7 si se trata de un contrato de tipo estacional. La empresa deberá gestionar el fondo en nombre de cada empleado con una compañía india de seguros de vida.

o **Workmen's Compensation Act, 1923**

- **Objetivo:** Asegurar a los trabajadores frente a posibles accidentes en el desarrollo de su trabajo.
- **Empresas:** Esta regulación afectará a todas aquellas entidades que realicen una actividad productiva, así como a las empresas de transporte. Estará sujeto a esta regulación todo el personal no administrativo de estas compañías.
- **Contenido:** Los pagos en caso de accidente serán como se sigue:

En caso de muerte, la cuantía mayor de:

- El 50% de los salarios mensuales multiplicado por un factor relevante. El salario máximo considerado será 4000 rupias.
- 80.000 rupias.

En caso de incapacidad permanente, la cuantía mayor de:

- El 60% de los salarios mensuales multiplicado por un factor relevante. El salario máximo considerado será 4000 rupias.
- 90.000 rupias.

o **Industrial Employment (Standing Orders) Act, 1946.**

- **Objetivo:** Pretende clarificar las condiciones de trabajo en las grandes factorías.
- **Empresas:** Se aplicará a todas aquellas factorías de más de 100 trabajadores. Aun-

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

que gracias al impulso del gobierno central, en la actualidad se aplica en la mayoría de los centros con más de 50 empleados.

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

○ **The Minimum Wages Act, 1948**

- Objetivos: Determinar la remuneración mínima dentro de los sectores registrados.
- Empresa: Esta regulación afectará, en principio a todo el empleo registrado.
- Contenido: Los diferentes salarios mínimos vendrán revisados tanto por el gobierno central y los gobiernos de los diferentes estados.

○ **The Payment of Wages Act 1936**

- Objetivos: Trata de regular las condiciones en las que los salarios se pagan a aquellos trabajadores cuya remuneración es más baja.
- Empresa: En principio estarán dentro de esta ley todas aquellas entidades que realicen una actividad productiva, estando incluidos todos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo sea mayor a 1600 rupias.
- Contenido: Esta regulación especifica el tiempo límite para el pago de los salarios y trata de asegurar que ninguna deducción les sea aplicada fuera de aquellas específicamente reguladas por ley.

○ **The Factories Act 1948**

- Objetivos: Trata de regular las condiciones de contratación en las fábricas
- Empresa: En principio estarán dentro de esta ley todas aquellas entidades que realicen una actividad productiva, estando incluidos todos aquellos trabajadores cuyo salario efectivo sea mayor a 1600 rupias.
- Contenido: Esta regulación especifica el tiempo límite para el pago de los salarios y trata de asegurar que ninguna deducción les sea aplicada fuera de aquellas específicamente reguladas por ley.

Además de la anterior regulación, existen en los estados diferentes normas locales que regulan el número de horas de trabajo, un mínimo en las condiciones laborales, establece unos pagos por las horas extraordinarias, etc.

VI. SISTEMA FISCAL

1. ESTRUCTURA GENERAL

El sistema fiscal indio está fuertemente desequilibrado en favor de los **impuestos indirectos**. Esto vendría justificado, en primer lugar, por el escaso número de personas que hacen su declaración del Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (en torno al 5% de la población), por la existencia de un gran número de exenciones (ej., las rentas agrícolas están exentas del impuesto sobre la renta, etc.) y por la falta de control de la Hacienda Central sobre millones de pequeños comerciantes y empresarios (lo que ha tratado de ser paliado por la introducción por parte de las autoridades de una especie de estimación objetiva para estos pequeños empresarios).

Esta estructura fiscal se caracteriza por el desproporcionado peso de los ingresos derivados de aranceles aduaneros en el presupuesto central indio. A los impuestos indirectos señalados anteriormente hay que sumar otros de carácter local y estatal. 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.

No obstante, el Gobierno indio se encuentra en pleno proceso de simplificación y racionalización de su sistema impositivo a través de la negociación del Código de Impuestos Indirectos, que eliminará multitud de tributos federales, estatales y locales, mientras que durante 2012 se pretende aprobar el **Código de Impuestos Directos** aunque de recibir el visto bueno no entraría en vigor hasta el siguiente ejercicio.

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. “Tax on Corporate income” y “Personal Income Tax”.
- Impuestos sobre importaciones y exportaciones. “Customs Duty”.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- Impuestos indirectos sobre artículos de comercio interior (“excise duties”), excepto los que gravan las bebidas alcohólicas.
- 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.
- Impuestos sobre los servicios o “Service Tax”.

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

- Impuesto sobre el valor añadido (Value Added Tax).
- 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.

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

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

2. ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS ENCARGADOS DE LA GESTIÓN TRIBUTARIA

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

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

3. MARCO LEGISLATIVO

La normativa sobre fiscalidad procede de la actividad legislativa del Parlamento y está contenida, fundamentalmente, en la Income Tax Act de 1961 (ITA). Las disposiciones en materia administrativa y de procedimiento se encuentran en los estatutos de la CBDT, emanados de este órgano en virtud de la correspondiente cesión de competencias. La normativa procedente de estas dos fuentes es apelable ante los tribunales.

También 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.

4. AÑO FISCAL Y PERIODO IMPOSITIVO (RENTAS DEL CAPITAL, DEL TRABAJO Y DE SOCIEDADES)

El año fiscal indio comienza el 1 de abril y finaliza el 31 de marzo, inclusive, del año siguiente. Los tipos impositivos vigentes en un año (por ejemplo, 2011/12) son los que se tendrán en cuenta para gravar las rentas obtenidas en el año fiscal anterior (del 1 abril de 2010 al 31 marzo de 2011, según el ejemplo propuesto).

5. IMPUESTOS

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

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

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

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

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

Finalmente, las figuras tributarias más significativas en cuanto a **imposición indirecta** son:

- . El impuesto sobre el Valor Añadido (VAT)
- . El impuesto sobre servicios (Service Tax)
- . Impuesto sobre productos manufacturados (Excise Duty)
- . Impuesto sobre ventas interestatales (CST o Central Sales Tax).

A) IMPOSICIÓN DIRECTA

▪ CORPORATE INCOME TAX O IMPUESTO DE SOCIEDADES

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, hacen que la recaudación esté muy por debajo de los niveles que podrían ser estimados dada la actual actividad económica del país. Los sucesivos presupuestos recogen la ampliación de la base de contribuidores como la clave para incrementar el nivel de recaudación y se ha venido apostando por pequeños recortes en los tipos.

Residencia

El régimen fiscal de los beneficios empresariales depende fundamentalmente de si la empresa es considerada residente o no residente en la India. Una sociedad es considerada **residente** en India cuando se trata de una compañía india (Indian Company, formada y registrada bajo la legislación india), o cuando durante el año fiscal la gestión y el control de la misma se hayan producido en India. Las empresas residentes están sujetas a gravamen por todos sus ingresos.

Toda sociedad extranjera cuya gestión y control (en la práctica donde se reúna el Consejo de Administración) se lleve a cabo fuera de la India es considerada **no residente**. Las sociedades no residentes sólo están sujetas a gravamen por sus operaciones en India, o por aquellas que se asimilen como tal y se consideren llevadas a cabo en India (royalties, ingresos por servicios técnicos, intereses, plusvalías y dividendos que provengan de beneficios obtenidos por empresas indias). Esos ingresos en India estarán sometidos a los tipos señalados para las “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 (branch, Liaison office...etc.) 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. Existe un recargo general (“surchage”) del 2% para empresas extranjeras y del 5% para empresas domésticas. Además, hay que añadir unos recargos para educación (“education cess”) del 3%. Ambos recargos son aplicados sobre la cuota líquida del impuesto. Con todo ello, la tasa efectiva del impuesto queda del siguiente modo:

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Tipo de Entidad	Tipo efectivo
Empresas Domésticas (Incorporadas)	32,45%
Empresas Extranjeras (No incorporadas)	42,02%

Las empresas también deberán pagar un impuesto **sobre la distribución de dividendos**, del 16,22% (con recargos y education cess incluidos). No obstante, esos dividendos están exentos de imposición en las manos de sus destinatarios.

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 chartered accountant (contable titulado)**, que además podrá certificar la validez de las exenciones reclamadas.

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

En el cómputo de la base imponible, jugarán un importante papel el cálculo de las **depreciaciones o amortizaciones** cuya deducción únicamente podrá ser incluida una vez el bien de capital haya sido incorporado al proceso productivo. Las amortizaciones se calcularán siguiendo el método de amortización porcentual (declining balance depreciation method), utilizando los siguientes ratios:

Bienes	Ratio de depreciación (%)
Edificios temporales	100
Edificios residenciales (excluidos los hoteles)	5
Edificaciones distintas a las anteriores	10
Equipos y maquinaria	25
Coches	20
Autobuses y camiones	40
Ordenadores y software	60
Mobiliario e instalaciones	10
Bienes intangibles: patentes, know-how, derechos de autor, franquicias...	25
Maquinaria y equipos que ahorran energía o relacionados con energías renovables	100

Fuente: www.justetax.com/453/income-tax-india/depreciation-rates-fy-2011-12/

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Además, 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, los marcos de incentivos a la exportación (EOUs y SEZs). A continuación se presentan algunos de los incentivos fiscales más significativos en términos de **deducciones en la base del impuesto de sociedades**:

<ul style="list-style-type: none"> • Generación y distribución de energía, • Instalación de redes de transmisión o líneas de distribución • Renovación de redes de transmisión y líneas de distribución 	100%	10 años consecutivos de 15. Extendida hasta el 31 de marzo de 2013.
<ul style="list-style-type: none"> • Instalación y operación de redes de distribución de gas natural realizada después del enero de 2007. 	100%	10 años consecutivos de 15.
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas de refinado de petróleo establecidas después de Octubre de 1998 pero no más tarde del 31 de Marzo del 2012. 	100%	7 años
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas comercializadoras de gas natural con sus respectivas licencias NELP VIII establecidas después del 1 de Abril del 2009. 	100%	7 años
<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones para el mantenimiento y operación de hospitales en cualquier parte de India (con la excepción de algunas áreas restringidas) que hayan sido construidos entre el 1 de Abril del 2008 y el 31 de Marzo del 2013 con un mínimo de 100 camas. 	100%	5 años
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas de producción de bienes en general establecidas en las zonas de Himachal Pradesh y Uttaranchal antes del 1 de abril del 2012. 	100% y 25 o 30% para determinadas empresas	5 primeros años 5 años siguientes
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas de procesado, conservación y empaquetado de frutas, verduras, carne, y productos marítimos 	100% y 25/30% para determinadas empresas	5 primeros años 5 años siguientes
Empresas que realicen las siguientes inversiones: <ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de una cadena de frío • Establecimientos de almacenes para productos agrícolas. 	150% del capital invertido en tales proyectos será deducible	
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas dedicadas de procesar, recolectar y tratar desechos biodegradables para su posterior transformación en energía produciendo biofertilizantes, biopesticidas, biocombustibles u otros agentes biológicos 	100%	5 años
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas dedicadas a la construcción, restauración, operación y mantenimiento de hoteles situados en zonas consideradas patrimonio cultural cuya construcción comience entre el 1 de Abril del 2008 y 31 de marzo del 2013. 	100%	5 años
<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones destinadas a la producción o expansión de la producción de artículos y bienes elegibles en los estados del norte de India. Además de instalaciones hoteleras, de recreo, biotecnología ect 	100%	10 años hasta el 31 de marzo de 2017.

Fuente: *Ernst and Young. Doing Business ediciones 2010 y 2011.*

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

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

<http://law.incometaxindia.gov.in/DIT/Income-tax-acts.aspx>

Ante el gran número de empresas que no paga el impuesto sobre beneficios por disfrutar de algún incentivo o aprovechar las lagunas legales para evitarlo, el Ministerio de Finanzas estableció el **Minimum Alternative Tax** (MAT en sus siglas en inglés) como impuesto alternativo que 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 de dicho impuesto asciende a un **18,5%** de los beneficios recogidos en la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la sociedad. Tras los recargos, la tasa efectiva del MAT para empresas no residentes es del 19,06% si los ingresos totales son iguales o inferiores a 10 millones de rupias indias y del 19,44% si se supera esa cantidad. Para las empresas residentes las tasas efectivas son del 19,06% y 20,01% en esos mismos casos.

El 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.

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.

▪ **PERSONAL INCOME TAX o IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS**

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

- Han residido en 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** tributan en la India por todas sus rentas, independientemente de donde se generen

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:

1. No hayan sido residentes en la India en 9 de los 10 años precedentes al año imponible.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- 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.

No obstante, la responsabilidad impositiva de un empleado expatriado puede ser determinada tanto por el “Income Tax Act” como por el texto del “Convenio Impositivo”. La duda surge en cuál de estos dos sistemas debería basarse el expatriado para computar correctamente su base imponible.

La solución a esta pregunta se encuentra en la sección 90(2) del “Income Tax Act”, que 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**. La segunda consideración es determinar si dichos ingresos son tratados como ingresos indios o ingresos extranjeros. Una vez que esto es decidido, se puede determinar la sujeción a imposición de dichas rentas de acuerdo a la siguiente tabla:

Tipo de Ingresos		ROR (Residente Habitual)	RNOR (Residente que no reside habitualmente)	NR (No Residente)
Ingresos indios	Recibidos en India	SI	SI	SI
	Estimados de ser recibidos en India	SI	SI	SI
	Acumulados o que crecen en India	SI	SI	SI
Ingresos extranjeros	Acumulados o que crecen fuera de India, de una actividad controlada o desarrollada en India	SI	SI	NO
	Acumulados o que crecen fuera de India, de una actividad controlada o desarrollada fuera de India	SI	NO	NO

Fuente: *Income Tax Act*

Según el “Income Tax Act”, los ingresos de un trabajador pueden subdividirse en las siguientes categorías:

- Salario
- Ingresos procedentes de viviendas en propiedad
- Ingresos procedentes del negocio o profesión
- Ganancias de capital
- Ingresos procedentes de otras fuentes

La suma de todos estos ingresos constituye la renta bruta total del individuo. Es importante subrayar que el “Income Tax Act” garantiza la exención de algunos tipos de renta, que no formarán parte de la renta bruta total.

Las **partidas exentas de imposición** para un empleado expatriado según el “ITA” son las siguientes:

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- i. Rentas pagadas a los Oficiales de las Embajadas y Consulados
- ii. Rentas pagadas por servicios extendidos en un corto periodo de tiempo
- iii. Salarios por servicios realizados en embarcaciones
- iv. 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 el “Income Tax Act”. De esta manera, los trabajadores expatriados en India podrán deducirse de la Base Imponible las siguientes partidas:

Naturaleza del pago	Sección del Income Tax Act	Deducción para Residentes, No Residentes o Ambos	Deducción máxima aplicable
Pagos realizados en concepto de primas seguros de vida, anualidades aplazadas, etc.	80C	Ambos	100.000 Rs.
Pagos realizados en concepto de primas de seguros médicos	80D	Ambos	15.000 Rs. (25.000 Rs. para individuos de la tercera edad)
Pagos realizados 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: *Income Tax Act*

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

La base imponible se obtiene restando las deducciones de la renta bruta total. Para calcular la obligación impositiva, durante el ejercicio 2012-13 se aplicarán las siguientes tasas:

Renta Bruta	Tasa Impositiva	Educational Cess
0-200.000 INR	0%	0%
200.001-500.000 INR	10% sobre el importe que supere las 200.000 INR	3%
500.001-1.000.000 INR	30.000 INR + 20% del importe que supere las 500.000 INR	3%
Más de 1.000.000 INR	130.000 INR + 30% del importe que supere 1.000.000 INR	3%

Fuente: <http://www.simpletaxindia.net/2012/03/income-tax-slabs-rates-after-budget.html>

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 250.000 INR. En el caso de personas residentes en India que superen los 80 años de edad, el límite se eleva hasta las 500.000 INR.

El "Education cess" es del 3% sobre las rentas percibidas, y también se añade al impuesto sobre la renta de las personas físicas, independientemente de la cuantía de éste último.

▪ IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO (Wealth Tax)

Se trata de un impuesto federal sobre la riqueza neta de las familias y de las sociedades. En el caso individual se gravan los activos no productivos, casas, terrenos urbanos, joyas, automóviles, yates, aeronaves de recreo y disponibilidades de efectivo superiores a las 50.000 rupias.

La vivienda habitual está exenta, y los extranjeros residentes en la India también están exentos de tributar por este impuesto sobre sus activos fuera de la India. Los edificios y oficinas comerciales que no se utilicen para el desarrollo de un negocio o profesión, también están sujetos a este impuesto.

Sin embargo, una casa residencial o casa en propiedad de un empresario, y facilitada a un empleado que gane menos de 1.000.000 rupias INR al año está exenta de impuestos. Los activos que se mencionó anteriormente y terrenos que no sean en terreno urbano, están exentos de impuestos si se tienen para alquilar. Se permite una deducción para los créditos en los

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

que se ha incurrido en relación a los bienes sujetos a impuestos. El impuesto se grava sobre el patrimonio neto, a partir del 31 de marzo.

En el caso empresarial se aplica a los activos no productivos de las sociedades, como terrenos, residencias para los empleados, metales preciosos, gemas, ornamentos, coches, aeronaves y embarcaciones de recreo. Los activos productivos, como acciones, valores, bonos, inversiones en fondos mutuos, depósitos bancarios, etc., están exentos del impuesto sobre el patrimonio empresarial. Las empresas extranjeras están exentas de este impuesto por los activos que posean fuera de India.

La base imponible, tanto para particulares como para sociedades, comienza a partir de 3 millones de rupias y la parte que exceda de esta cantidad tributa a un tipo uniforme del 1%.

▪ OTROS IMPUESTOS DIRECTOS

A continuación se presenta un cuadro resumen con el resto de impuestos directos:

IMPUESTOS	
Concepto	Tasa impositiva
Impuesto sobre bienes inmuebles (Stamp Duty)	Entre el 5% y el 14,7% sobre el valor del bien inmueble. Depende de cada estado.
Impuesto sobre las ganancias de capital	A corto plazo: 15% A largo plazo: 20%

Otros impuestos dependen de las autoridades locales o de los Estados y los tipos aplicables varían de un Estado a otro. Algunos son, el impuesto sobre los rendimientos de la tierra, que grava el valor de los terrenos, el impuesto sobre los vehículos de motor o el impuesto sobre la venta de terrenos, de carácter local.

▪ 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 dólares (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.

- **Reforma Pendiente: Código de Impuestos Directos (Direct Tax Code)**

La compleja estructura en imposición directa (que supone el 56% de la recaudación tributaria del Gobierno central), con numerosas enmiendas, costes de tramitación y documentación y prolongados litigios han provocado que las preocupaciones tanto por parte de los contribuyentes como administradores sean cada vez mayores. Como consecuencia, el gobierno decidió realizar un borrador, publicado el 12 de agosto del 2009, del nuevo Direct Tax Code. Tras sufrir numerosos retrasos, el Gobierno, que ha recibido las recomendaciones de un comité permanente, pretende aprobarlo en 2012 para que entre en funcionamiento a partir del ejercicio fiscal que se inicia en Abril de 2013.

El Direct Tax Code contiene propuestas de cierto calado como suprimir los recargos (surcharge y education cess) en el corporate tax, ampliación de las reglas que definen el concepto de residencia y fuente de ingresos, y, en general, un mayor rigor y claridad en el entramado de la normativa legal que afecta a las empresas.

A pesar de que la reforma en sí todavía no se ha llevado a cabo, sí se han producido dos importantes **movimientos en la imposición directa**. Son las General Anti-Avoidance Rules (GAAR) y la enmienda retrospectiva a la ley sobre el impuesto sobre la renta.

- **GAAR⁸:** normas generales para evitar la evasión fiscal que dan un amplio poder de interpretación a la administración. Según las GAAR, un acuerdo entre entidades para evitar impuestos deliberadamente puede ser invalidado. A pesar de que se anunciaron en la presentación de los Presupuestos 2012-13, las críticas recibidas por parte de los inversores y agentes económicos ha retrasado su puesta en marcha hasta, al menos, el próximo ejercicio fiscal. Además se ha propuesto incluir un funcionario independiente en el órgano encargado de resolver los recursos (GAAR panel).
- **Enmienda Retrospectiva:** ya aprobada, el Gobierno la introdujo en el proyecto de ley de los presupuestos generales de 2012-13 como una “clarificación” retroactiva que equivale a una virtual modificación de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Income Tax Act) de 1961. Con ella, se busca aclarar la ambigüedad existente en el pago de impuestos en India por operaciones off-shore con activos indirectos en India. La enmienda tiene su origen en el caso Vodafone. El Tribunal Supremo falló en diciembre a favor de Vodafone y le eximió de pagar 2.200 millones de dólares en impuestos por la adquisición en 2007 del 67% (valorado en 11.000 millones de dólares) de la unidad india de Hutchison Whampoa, empresa ésta última, radicada en Hong-Kong. Ante esta sentencia, el Gobierno decidió recurrir y, al mismo tiempo, clarificar la ley a través de la enmienda para que la nueva legislación se tenga en cuenta en el siguiente fallo judicial.

⁸ Más información sobre el GAAR, disponible en el siguiente documento:

<http://www.deloitte.com/assets/Dcom-India/Local%20Assets/Documents/Tax%20documents/GAAR%20-%20India%20and%20International%20Perspective.pdf>

B) IMPOSICIÓN INDIRECTA

▪ 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 de 1944 dice que el excise duty debe ser recaudado sobre todos los bienes, excepto la sal, que sean producidos en India, según las tarifas del Central Excise Tariff Act de 1985, aunque una vez más, se incide en que las modificaciones (amendments) son frecuentes.

La tasa básica del del Excise duty se ha elevado en 2012 hasta el 12% (tasa efectiva del 12,36% tras añadirle el Education Cess) para la mayoría de los bienes, existiendo además, y con carácter complementario, accisas especiales (Special Excise Duty) sobre determinados items (algunos productos textiles, azúcar, derivados del tabaco) y un cess sobre algunos artículos (especias, productos agroalimentarios, café, productos del mar destinados a la exportación. Además, el **National Calamity Contingency Duty (NCCD)** se aplica sobre ciertos derivados del alcohol y el petróleo.

El Excise duty se aplica normalmente ad-valorem. También se usa como base el MRP (Maximum Retail Price) para aquellos bienes notificados (refrescos, frigoríficos, aceites lubricantes...). Para conocer las tasas que se aplican a cada producto, se puede consultar la siguiente página web:

www.cbec.gov.in/excise/cxt2012-13/cxt_1213-idx.htm

▪ Service Tax

En India, el Service Tax no es IVA, ya que no grava ningún valor añadido sino el simple acto de proveer un servicio.

Hasta 2012, el Service Tax se regía por una lista positiva que permitía gravar 119 servicios. Con fecha de 1 de julio de 2012, ha entrado en vigor la **nueva regulación del Service Tax que pasa a regirse por** una lista de servicios que quedan excluidos (**lista negativa**), gravándose todos aquellos que no estén en ella. El Gobierno ha mantenido hasta el momento a 38 servicios en la lista negativa, incluyendo el transporte de mercancías o de pasajeros (en el caso del tren, la decisión se aplaza hasta septiembre y queda hasta entonces exento), transporte y distribución de electricidad, provisión de de instalaciones de baño (WC), obras de la JNNURM (renovación urbana), construcción de metro y monorraíl, apuestas o juegos de azar.

El listado no es definitivo y se espera que se incorporen nuevos servicios que quedarán exentos de este impuesto. Este paso es uno más para ampliar la base tributaria y acercarse a la implantación del Goods and Service Tax (GST).

El resto de servicios incluidos en la lista negativa hasta el momento pueden consultarse en:

www.simpletaxindia.net/2012/06/negative-list-of-services-revised.html

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Actualmente, la tasa impositiva es del 12% más unos recargos por educación del 2% (education cess) sobre el 12% y del 1% (higher education cess) sobre el 12%. Por tanto, la tasa efectiva del service tax es del 12,36%.

- **VAT**

Este impuesto equivalente al IVA español grava el valor añadido en cada etapa de un amplio rango de bienes. El VAT es **competencia de cada estado** y aunque en general existe uniformidad en cuanto a los porcentajes de gravamen aplicables, pueden encontrarse diferencias de un estado a otro tanto en el tipo como en la lista de bienes a los que se les aplica. En términos generales, estos son los tipos más frecuentes:

1% lingotes y piedras preciosas.

4% insumos industriales, bienes de capital y bienes de consumo masivo.

12.5% para el resto → GENERAL.

20% para hidrocarburos y productos derivados.

- **Central Sales Tax (CST)**

Originariamente, este impuesto gravaba el movimiento de bienes de un estado a otro. Con la incorporación del VAT, muchos de estos movimientos han dejado de ser gravados por este impuesto sustituyéndose por este último. La intención del Gobierno central es la de ir reduciendo progresivamente este impuesto hasta hacerlo desaparecer (en 2007 era del 4%, en 2012 el tipo es del 2%). Mientras tanto, tiene que compensar a los estados por la reducción de ingresos a través de este impuesto.

- **Reforma Pendiente: Impuesto sobre bienes y servicios. (Goods and Service Tax)**

Si bien se ha dado un paso importante tras la implementación del nuevo régimen del Service Tax, el retraso en el pago de las compensaciones en concepto de Central Sales Tax desde el Gobierno central a los estatales, está provocando que estos últimos bloqueen la entrada en funcionamiento del Goods and Service Tax.

Si el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA o VAT) es ahora considerado como una de las mejoras mas importantes tras la abolición del sistema impositivo central previo y del Impuesto sobre las ventas que existía a nivel estatal, ahora, el Goods and Service Tax (GST) es el siguiente paso lógico hacia una reforma integral del sistema impositivo indirecto en el país.

En relación a la introducción del **nuevo impuesto para bienes y servicios**, el Gobierno ha propuesto llevar a cabo una estructura impositiva dual como el caso de Brasil o Canadá, con un tramo gravado a nivel central (Central Level GST, CGST) y otro a nivel estatal o regional (State Level GST, SGST). La **recaudación impositiva a nivel central (CGST)**, provendría del impuesto sobre los servicios, impuesto sobre el consumo, impuestos sobre la importación, aranceles compensatorios y recargos mientras que la **recaudación a nivel estatal (SGST)** lo haría del impuesto sobre el valor añadido, impuesto sobre el ocio, impuesto sobre los bienes de lujo, impuesto sobre la lotería, impuesto sobre el juego y las apuestas, impuestos de entrada a los estados. Los impuestos que quedarían englobados en el GST, serían:

Impuestos a los que sustituye
Central Excise Duty
Service Tax
Additional Customs Duty
Surcharge and Cesses
VAT
Entertainment tax
Entry tax
Luxury Tax
Taxes on lottery and gambling
State cesses and surcharges

La finalidad del nuevo GST es:

- Evitar el sistema de “impuesto sobre impuesto” que existía hasta ahora, es decir, eliminar el efecto cascada.
- 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

Aunque, inicialmente, estaba previsto la aprobación del impuesto para abril del 2011, los desencuentros entre los estados y el Gobierno sobre aspectos claves en la aplicación del mismo (tipos impositivos, bienes y servicios exentos) han hecho que la implementación del GST se retrase hasta el momento sin que exista una fecha clara para su entrada en funcionamiento.

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

6. TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Convenio de Doble Imposición

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

Retenciones en la fuente (Withholding tax)

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

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

por la ley india. En términos generales (esto es, sin acuerdo de doble imposición internacional), las retenciones aplicadas a los diferentes pagos al exterior son las siguientes:

CONCEPTO	TIPO
INTERESES	20%
ROYALTIES	20%
PAGOS POR SERVICIOS TÉCNICOS	20%

En el caso de que exista convenio de doble imposición, estos tipos serán menores. Las tasas recogidas en el tratado de doble imposición entre España e India, recogen los siguientes tipos impositivos:

CONVENIO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN ENTRE ESPAÑA E INDIA							
<i>(Límite superior de las retenciones de los importes brutos)</i>							
Dividendos		Intereses		Royalties		Pagos por transferencia de Tecnología	
País con derecho impositivo	Tipo	País con derecho impositivo	Tipo	País con derecho impositivo	Tipo	País con derecho impositivo	Tipo
Ambos	15%	Ambos	15%	Ambos	10-20%	Ambos	10-20%

Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones entre España e India

Firmado en Nueva Delhi en octubre de 1997, fue publicado en el B.O.E. de fecha 3-1-99. La entrada en vigor del acuerdo es el 15-12-98. Dicho tratado concede un tratamiento justo, equitativo y da plena protección, seguridad a las inversiones realizadas, y tratamiento de nación más favorecida. Se garantiza 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. En caso de controversia, ésta podrá ser sometida, a elección del inversor, a los órganos judiciales, administrativos o arbitrales competentes del país en el que se haya efectuado la inversión, o a arbitraje internacional.

VII. POLÍTICA DE CONTROL DE CAMBIOS

Un hito en la liberalización de la economía india fue la declaración de la Rupia como moneda convertible el 20 de Agosto de 1994. Esto supuso el compromiso por parte de las autoridades indias de aceptar el Artículo VIII del Fondo Monetario Internacional, por el que no aplicaría prácticas discriminatorias con respecto a las operaciones en moneda extranjera.

Otro cambio cuantitativo de gran importancia fue la entrada en vigor de “The Foreign Exchange Management Act, 1999” (FEMA) en junio de 2000, que tiene como administrador al Departamento de Control de Cambios del RBI (Exchange Control Department). De acuerdo con una política del gobierno que ha tendido a liberalizar el control de cambios, el FEMA proporciona la plena convertibilidad de la rupia tanto en las transacciones por cuenta corriente para residentes y no residentes, y por cuenta de capital sólo para no residentes. Con la autoridad de FEMA, las prioridades del gobierno indio parecen pasar de la conservación de divisas, a la consolidación y mantenimiento de un mercado de divisas ordenado en India.

Bajo FEMA, el RBI mantiene la autoridad exclusiva para controlar los cambios en el exterior. Concretamente, establece los tipos de transacción que serán permitidos, autoriza los préstamos entre residentes y no residentes y la transmisión al exterior de propiedades indias hechas por residentes. El RBI será por lo tanto, el último responsable de mantener la estabilidad monetaria del país.

1. CUENTAS BANCARIAS (RUPIAS Y MONEDA EXTRANJERA)

Personas indias

Cuenta en moneda extranjera

Los residentes indios no tienen límites a la cantidad de divisas que pueden mantener en sus cuentas en moneda extranjera. Necesitan la aprobación del banco central (RBI) para abrir y mantener una cuenta en moneda extranjera tanto en India como en el extranjero.

A las Joint Ventures y a las Wholly Owned Subsidiary, por ser consideradas entidades indias, se les aplicarán las normas de empresas indias y por lo tanto, no tendrán límites para mantener cuentas en India.

Empleados extranjeros

Cuenta en rupias

Con la introducción de FEMA Act, 1999, **los extranjeros que son residentes en el país** pueden abrir cuentas bancarias que tendrán la consideración de “resident accounts”. Estas cuentas tendrán un funcionamiento similar al de cualquier otra cuenta bancaria abierta en rupias en el país. En el momento en el que el titular de la cuenta deje de ser residente, dicha cuenta se convierte en Non-Resident rupee Account.

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

Cuenta en moneda extranjera

Los residentes extranjeros no tienen límites a la cantidad de divisas que pueden mantener en sus cuentas en moneda extranjera en India, necesitando la aprobación del banco central (RBI) para abrir y mantener una cuenta en moneda extranjera en India.

Los ciudadanos **extranjeros residentes** en India, pero **no de forma permanente**, pueden remitir hasta el 75% de su salario después de pagar sus contribuciones a la seguridad social, impuestos, etc. En casos especiales como para el mantenimiento de su familia cercana, se les permite mandar al extranjero el 100% de su salario neto pero siempre después de haber pagado los impuestos y la contribución a la seguridad social (provident fund) etc.

Por último, según las normas de FEMA, tanto las EOUs (Export Oriented Units) como las empresas instaladas en las SEZs, pueden abonar a su Exchange Earner's Foreign Currency (EEFC) ⁹Account, todos sus ingresos en moneda extranjera.

2. ENTRADA Y REPATRIACIÓN DE CAPITALES

El capital extranjero debe entrar en el país a través de los canales bancarios normales, obteniendo cuando sea necesario, los permisos correspondientes del RBI.

Las diferentes posibilidades para las que entidades indias pueden enviar fondos a entidades extranjeras, son las siguientes:

Transferencia de tecnología

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

El Reserve Bank of India (RBI), en el caso de la ruta automática (sin necesidad de permisos por parte del Gobierno de India), permite el pago de royalties, pagos totales (lump sum fees) por transferencia de tecnología y pagos por el uso de nombre o marca, sin limitación alguna.

⁹ Una EEFC, es una cuenta bancaria mantenida en moneda extranjera con un operador autorizado (authorised dealer)

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Las cantidades remitidas deben de ser netas de impuestos. Anteriormente, existían una serie de límites que quedaron eliminados tras la liberalización anunciada en la Press Note 8 (2009) con fecha del 16 de Diciembre de 2009. Las transacciones quedan sujetas al Foreign Exchange Management Rules (reglas de gestión de divisas), 2000 (para Transacciones por Cuenta Corriente).

Para todas las actividades que no estén cubiertas bajo la ruta automática, es necesario obtener la aprobación de la Junta de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPB).

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

Dividendos

La filial India puede pagar a la empresa matriz dividendos derivados de los beneficios generados. Los beneficios estarán sujetos al 'corporate tax' más un impuesto especial (education cess). Además, los dividendos estarían sujetos al pago del "Corporate Dividend Tax". Su transferencia no requiere la aprobación previa del RBI, bajo el cumplimiento de determinadas condiciones.

En los presupuestos del año fiscal 2012-13, con el objetivo de eliminar el efecto cascada que produce este impuesto en grupos empresariales con estructura corporativa multinivel (multi-tier), se ha introducido una modificación en la ley que lo rige. Hasta 2012, sólo el pago del DDT del dividendo distribuido por filiales de primer nivel podía ser empleado por la sociedad matriz para reducir la cantidad a pagar en concepto de DDT. A partir de julio de 2012, serán deducibles para la matriz las cantidades en concepto de DDT pagadas por filiales de cualquier nivel.

Reembolso de los gastos previos a la constitución

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

Royalty por el uso del Nombre o Marca Comercial

Según las normas gubernamentales, una filial puede pagar un 'royalty', bajo la ruta automática, por el uso de los nombres y marcas comerciales de la empresa matriz que NO vengan justificados por una transferencia de tecnología. Desde la liberalización efectuada en 2009, estos pagos bajo ruta automática no están limitados cuantitativamente. Las transacciones quedan sujetas al Foreign Exchange Management Rules (reglas de gestión de divisas).

3. CRÉDITOS EN MONEDA EXTRANJERA

Las empresas extranjeras pueden proporcionar un crédito en moneda extranjera en forma de ECB a su filial india. La filial india puede repatriar los intereses libres de impuestos.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Además, todas las empresas pueden aceptar préstamos de los prestatarios extranjeros en forma de **External Commercial Borrowings** a través de la ruta automática o con previa aprobación del gobierno sujeto a las siguientes condiciones:

Por lo general, pueden prestar:

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

Por lo general, pueden pedir un préstamo:

a) Bajo la ruta automática:

- i) Las empresas registradas bajo el Companies Act, 1956 y las Infrastructure Finance Companies (IFCs), excepto los intermediarios financieros (bancos, instituciones financieras, entidades hipotecarias e instituciones financieras no bancarias) pueden pedir estos préstamos.
- ii) Las unidades de las SEZ, siempre y cuando no lo transfieran a otras empresas en el área doméstica tarifaria.
- iii) Normalmente las fundaciones (y todas aquellas instituciones que no sean compañías registradas), no pueden solicitar ECBs. Sin embargo, las ONGs involucradas en Micro Financiación pueden solicitar hasta 10 millones de dólares bajo la ruta automática.
- iv) Instituciones microfinancieras salvo que sean bancos cooperativos o instituciones microfinancieras no bancarias.

b) Bajo la ruta de aprobación:

- i) Empresas del sector financiero no bancario (NBFCs, Non Banking Financial Companies), que trabajan financiando el sector de las infraestructuras. Quedan categorizadas como IFCs (Infrastructure Finance Companies), y pueden financiar en las siguientes condiciones:
 - Deben encargarse del riesgo cambiario al 100%
 - El importe total del ECB no debe superar el 50% de los fondos propios de la empresa financiada.
- ii) Sociedades vehículo (Special Purpose Vehicles, SPV) que se encarguen de financiar empresas o proyectos del sector de las infraestructuras.
- iii) Desarrolladores en las SEZ y desarrolladores de las National Manufacturing Investment Zones (NMIZs) involucrados en infraestructuras dentro de las propias SEZ. Sociedades cooperativas multiestatales dedicadas a la actividad manufacturera.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- iv) Bonos en moneda extranjera convertibles (foreign currency convertible Bonds) de empresas de financiación de viviendas.
- v) ECB con periodo mínimo de vencimiento de cinco años de instituciones financieras no bancarias provenientes de instituciones de crédito multilaterales, bancos internacionales, agencias de crédito a la exportación, ect para financiar la importación de equipos en proyectos de infraestructuras.

Cantidad y periodo de vencimiento:

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

- Hasta 20 millones de dólares (USD) o equivalente en divisas con un período medio de vencimiento de 3 años.
- Entre 20 y 750 millones de dólares (USD) o equivalente en divisas con un período medio de vencimiento de 5 años.
- Por norma general, el ECB máximo que puede recaudar una empresa durante el año fiscal es 750 millones de dólares (USD). Existen excepciones, especialmente en el sector servicios (hoteles, hospitales, software) con un tope de 200 millones de dólares (USD).
- Las ONG pueden recaudar un máximo de 10 millones de dólares (USD) en ECB para operaciones de microfinanciación.

Estos límites especificados pertenecen a la ruta automática. Bajo la ruta de aprobación se encuentran los casos descritos en el apartado de prestatarios bajo ruta de aprobación y los casos bajo ruta automática en los que se superen los límites establecidos (por ejemplo ECB superior a 750 millones dólares (USD) o 200 millones de dólares (USD) en sector servicios).

La regulación actualizada con todos los detalles y limitaciones (por ejemplo para cubrir working capital) sobre los External Commercial Borrowings puede consultarse en las sucesivas “Master Circular” que publica el Banco Central (RBI). La última de ellas, correspondiente a julio de 2012 puede consultarse en el siguiente enlace web:

<http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/12EC010712EF.pdf>

VIII. INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

1. SEZ (SPECIAL ECONOMIC ZONES)

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 india mediante la creación de centros de infraestructuras de excelencia, diseñadas para potenciar el desarrollo del sector exterior, con un entorno económico más sencillo y con grandes incentivos.

Es importante apuntar la envergadura de la agenda SEZ del gobierno indio, ya que con ellas no sólo se mejoran algunos de los problemas más significativos a la hora de emprender un proyecto empresarial en India – infraestructuras y carga fiscal-, sino que también 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 abre una nueva realidad en India.

Las SEZ constituyen una múltiple oportunidad de negocio para los inversores. En primer lugar, la creación de SEZ – auténticas ciudades en algunos casos -, es un negocio en si mismo con importantes incentivos disponibles para los constructores. En segundo lugar, ofrecen a los empresarios la posibilidad de establecerse en ella, disfrutando de importantes beneficios fiscales. Por último lugar, el aprovisionamiento y suministro a las mismas y la interacción que se da entre ellas constituye otro ámbito de negocio.

¿Qué es una SEZ?

Una SEZ 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/ servicios del llamado *Domestic Tariff Area* o *DTA* (territorio aduanero) a las SEZ se tratan como exportaciones y de las SEZs al DTA como importaciones.

Por lo tanto, los objetivos principales de una SEZ son los siguientes:

- (a) Generación de actividad económica
- (b) Promoción de las exportaciones de bienes y servicios
- (c) Promoción de la inversión doméstica y extranjera
- (d) Creación de empleo
- (e) Desarrollo de infraestructuras

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Estas zonas habrán sido previamente calificadas, estarán sujetas a un régimen especial y en ellas podrán establecerse tanto empresas nacionales como extranjeras que se dediquen a la producción o comercialización de bienes, así como a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional y a las actividades conexas o complementarias a ellas.

Los SEZ *developers* o promotores de las SEZ, tendrán que mantener al menos el 26% de participación en el capital de la propia SEZ, así como comprometerse a proporcionar unas infraestructuras básicas al área.

Los mínimos de superficie que deberán tener estas áreas se han reformado, quedando situados en 1.000 hectáreas para SEZ multisectoriales y 100 hectáreas para aquellas específicas a un sector, puertos y aeropuertos. Los “Free Trade and Warehousing Zones”, deberán tener una superficie mínima de 40 hectáreas. Las SEZs especializadas en los sectores de IT, energías no convencionales y los de piedras preciosas y joyería, podrán ocupar un espacio de 10 hectáreas, siempre y cuando el área total se dedique al desarrollo productivo.

SEZ Multisectoriales	1000 hectáreas
SEZ Sector Específico	100 hectáreas
FTWZ (Free Trade Warehousing Zones)	40 hectáreas
IT/ITES/ energía no convencional/sector de piedras preciosas y joyería	10 hectáreas

Para los estados del noreste como Assam, Meghalaya, Nagaland y los estados de J&K, Himachal Pradesh y Uttaranchal, el trato en cuanto a superficie para las SEZs será diferente. Las SEZs multisectoriales deberán ocupar una superficie de 200 hectáreas. La superficie para las SEZs de sectores específicos será de 50 hectáreas. En las SEZ multisectoriales, al menos el 25% de la superficie tiene que dedicarse a actividades productivas. Mientras que en las demás SEZ esta superficie deberá ser del 75%.

¿Quién debería establecerse en las SEZs?

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.

¿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:

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- 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 va a existir un límite mínimo específico a las exportaciones. Al mismo tiempo, diferentes actividades como comercio, producción, ensamblaje, reempaqueo o una combinación de las mismas estarían permitidos en una SEZ.

Incentivos ofrecidos en una SEZ

- *Incentivos para las Unidades establecidas en una SEZ¹⁰*
 - 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 de impuestos estatales.
 - Exención del impuesto mínimo alternativo (MAT).
 - Exención del Service Tax y Central Sales Tax.
 - Las empresas establecidas en una SEZ, podrán contar con préstamos de hasta 500 millones de dólares americanos al año, sin restricciones respecto a su periodo de madurez, a través de canales bancarios autorizados.
- *Incentivos para los desarrolladores de una SEZ*
 - 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.
 - Exención de impuestos para la distribución de dividendos.
 - Exención del Service Tax y Central Sales Tax.

¹⁰ Incentivos detallados en: <http://www.indiainbusiness.nic.in/industry-infrastructure/infrastructure/sez1.htm>

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- *Control de cambios más flexible*
 - La libertad de aumentar los préstamos comerciales en divisa extranjera sin límite de plazo.
 - No será necesario ningún tipo de declaración para la re-exportación de las importaciones consideradas defectuosas.
 - Se podrá mantener una cuenta libre en divisa extranjera para todos aquellos beneficios derivados de las exportaciones. Las unidades implantadas en la SEZ se van a encontrar con muy pocas restricciones a la hora de hacer pagos internacionales en divisa extranjera.

- *Incentivos adicionales*
 - Se permite la subcontratación de parte de la producción dentro de la propia SEZ o en el extranjero.
 - Estas compañías estarán exentas de gran parte de los trámites aduaneros de exportación e importación (procesos de autocertificación)
 - Se podrá obtener financiación de unidades bancarias extranjeras.
 - Todas las unidades implantadas en la SEZ gozarán de la consideración de “Essencial Services”, lo que bajo el marco del “Industrial Disputes Act” permitirá reducir la ausencia y periodos de huelga por parte de los trabajadores.

- *Incentivos que dependen de la política específica de los estados*
 - Existencia de un servicio de “Ventana Única” para los distintos procesos administrativos y aprobaciones requeridas.
 - Las unidades implantadas en estas zonas no precisaran de la obtención de permisos medioambientales (Environmental Clearances)

Existen numerosas SEZ operativas – y en el proceso de aprobación -, si bien muchas no han hecho más que empezar sus actividades, sin embargo hay SEZ que tienen una larga trayectoria en sus espaldas. El listado de SEZ operativas en India puede consultarse en la dirección web: <http://sezindia.nic.in/>

2. EXPORT ORIENTED UNITS

El “Export Oriented Units Scheme” es 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.

¿Qué es una EOU?

Una EOU es una empresa industrial que opera dentro del territorio aduanero, pero que se compromete a exportar toda su producción fuera de la “Domestic Tariff Area” (DTAs), es de-

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

cir, fuera del territorio aduanero indio, excepto un porcentaje minoritario de ventas. Estas empresas pueden producir todo tipo de bienes u ofrecer todo tipo de servicios (excepto las actividades de training) como reparación, mejora, comprobación, calibración, mejoras de calidad, mejoras técnicas o elevar el grado tecnológico o actividades de ingeniería, etc.

Requisitos para que el proyecto sea aprobado

En principio en este tipo de unidades se permite el 100% de Inversión Extranjera Directa Extranjera por ruta automática, sujeta a restricciones sectoriales. En principio no existe un 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.

No se va a requerir en ningún caso licencia industrial a aquellas unidades productivas de pequeña escala. En principio una unidad productiva podría convertirse en EOU, siempre y cuando asuman el compromiso de la entrada positiva de divisas. Estas empresas no podrán optar a ningún tipo de concesiones en los impuestos sobre aquella maquinaria y equipamiento instalado previamente a la conversión.

Algunos de los incentivos ofrecidos a una EOU

- *Incentivos fiscales:*
 - Importación libre de aranceles de bienes de capital, materias primas, componentes, materias consumibles, repuestos, herramientas y materiales de empaquetado. Estos bienes, excepto los bienes de capital y los stock, deberán ser consumidos o utilizados en un plazo máximo de 2 años, aunque este periodo se puede extender. Esta exención se aplica también a los bienes de capital de segunda mano.
 - Podrá ser vendido en el mercado interior hasta un 50% del valor FOB de la producción, sujeta al límite de entrada positiva de divisas y a tasas e impuestos concesionales.
 - Las compras a suministradores del territorio aduanero serán consideradas a efectos prácticos exportaciones, por lo que estarán exentas del pago del Excise Duty.
 - No se derivaría ninguna obligación arancelaria del suministro de bienes por parte de almacenes contratados en el territorio aduanero.
 - Devolución del Impuesto Central sobre Ventas “Central Sales Tax (CST)” pagado en las compras procedentes del territorio aduanero.
- *Control de cambios más flexible*
 - La posibilidad de vender sin límites bienes y servicios contra pago en moneda extranjera.
 - Los pagos en moneda extranjera se pueden llegar a postergar hasta un año.
 - Las EOUs pueden mantener en una cuenta en moneda extranjera el 100% de los ingresos derivados de las exportaciones y las restricciones para la realización de pagos con esta cuenta serán mínimas.
 - No será necesario ningún tipo de declaración para la re-exportación de las importaciones consideradas defectuosas

- *Incentivos adicionales*
 - Estas EOUs podrán obtener la mayor parte de las aprobaciones y realizar la mayoría de los trámites bajo el formato de ventanilla única.
 - Se permite el 100% de Inversión Directa Extranjera en las EOUs.
 - No se precisará licencia de importación
 - Pueden subcontratar parte de su producción.
 - No se requiere de licencias industrial en el sector de las SSI (Small Scale Industrial Sector)
 - Está permitido que se puedan transferir bienes o prestar servicios entre las EOUs. La transferencia de bienes de capital entre EOUs precisará de permiso previo.
 - Stocks, residuos o bienes de capital obsoletos pueden ser exportados o vendidos dentro del territorio aduanero con el pago de los correspondientes aranceles.
 - Pueden actuar como representantes de exportadores domésticos.
 - Además, también se permite a las EOUs exportar gratuitamente bienes para participar en ferias, exportar aquellos para que sean expuestos en tiendas especializadas o montar puestos en los aeropuertos internacionales.

Para ampliar esta información, así como para consultar las EOUs existentes en India, se recomienda consultar la siguiente dirección web: www.eouindia.gov.in

3. SOFTWARE TECHNOLOGY PARKS Y ELECTRONIC HARDWARE TECHNOLOGY PARKS

Software Technology Parks de India (STPI) es 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.

El potencial de India en este sector es enorme, está mundialmente reconocida como una potencia de primer orden y sus facultades y profesionales son internacionalmente reconocidos.

Estos parques proporcionan además de las sinergias entre las diferentes empresas instaladas, las 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 Software Technology Parks de India en la siguiente dirección Web: www.stpi.in/

4. EXPORT PROMOTION CAPITAL GOODS (EPCG)

Se trata de un programa de incentivos a la exportación para todos aquellos fabricantes-exportadores, o exportadores cuyos proveedores sean fabricantes-exportadores y proveedores de servicios, de tal manera que pueden importar bienes de capital nuevos pagando nulos o reducidos niveles arancelarios. Para ello el fabricante-exportador o el exportador se compromete a exportar una determinada cantidad su producción en un determinado periodo de tiempo. En caso de incumplimiento, el importador deberá demostrar el cumplimiento de esta condición durante los 30 días anteriores al vencimiento de la licencia, en caso de in-

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

cumplimiento tendrán que hacer frente a los aranceles no pagados junto con un 24% de interés.

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

Beneficios	EHTP/STP/EOU Unit	SEZ Unit
Participación extranjera permitida	100% IED a través de la ruta automática	100% IED a través de la ruta automática
Importaciones libres de aranceles	Bienes de capital, materias primas, componentes y otros	Todos los bienes necesarios para el desarrollo, operación y mantenimiento de la actividad
Ventajas respecto al impuesto sobre los beneficios	Los beneficios procedentes de la exportación están exentos un 100%, bajo la sección 10A/10B del Income Tax Act (de momento hasta el 31 de marzo del 2013)	Los beneficios procedentes de la exportación están exentos un 100% bajo la sección 10AA del Income Tax Act, durante un periodo de 5 años. Los siguientes 5 años habrá una exención del 50%.
Exportaciones obligatorias	La unidad empresarial debe tener un saldo neto de exportación positivo. Los productos manufacturados por estas unidades en el Domestic Tariff Area (DTA), tienen una obligación de exportación adherente.	
Ventas DTA	<p>Las ventas dentro de la DTA se permiten hasta el 50% del valor FOB de las exportaciones, sujeto a la obligación de tener un saldo neto de exportación positivo. Además, la empresa puede disfrutar de ventajas impositivas, como una reducción del 50% en el Basic Custom Duty y del 100% en el Excise Duty.</p> <p>Si las ventas en el DTA sobrepasan ese límite, se tasarán al 100% según corresponda, pero siempre y cuando el saldo neto de exportación sea positivo.</p>	Las ventas en el DTA se permiten siempre que se paguen el 100% de las obligaciones impositivas. Además, existe la obligación de tener un saldo neto de exportación positivo, en el conjunto de los 5 primeros años de su operación.
Central Sales Tax	Reembolsable	Exento
Aprovisionamientos procedentes del DTA	Según exportaciones estimadas	Según exportaciones físicas

Fuente: www.indiainbusiness.nic.in

5. OTROS INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

Incentivos Fiscales y Sectoriales

Exenciones fiscales en forma de deducciones están disponibles para distintos tipos de inversiones. Estas exenciones incluyen incentivos a sectores considerados prioritarios por las autoridades e incentivos a aquellas industrias que se localicen en áreas o regiones especiales.

Desarrollo de Infraestructuras

Los incentivos fiscales disponibles para aquellos que desarrollen diferentes proyectos de infraestructuras serán las siguientes:

- Deducción del 100% de los beneficios empresariales¹¹ obtenidos durante 10 años como consecuencia de:
 - Operaciones de desarrollo, gestión o mantenimiento de puertos, aeropuertos, carreteras, autopistas, puentes, sistemas ferroviarios, canales, puertos terrestres, proyectos de suministro de agua, sistemas de tratamiento de agua, sistema de regadío, saneamiento y tratamiento de aguas residuales y proyectos para el tratamiento de residuos sólidos.
 - Proyectos de generación y transmisión de energía.
 - Desarrollo, mantenimiento y gestión de parques industriales y SEZs
- Existen además incentivos fiscales para los siguientes sectores específicos:
 - Deducción del 100% de los beneficios derivados de actividades de producción comercial y refinado de aceite mineral por los próximos 7 años¹².
 - Deducción del 100% de durante 5 años de los beneficios generados por empresas dedicadas de procesar, recolectar y tratar desechos biodegradables¹³ para su posterior transformación en energía produciendo biofertilizantes, biopesticidas, biocombustibles u otros agentes biológicos.
 - Deducción del 100% durante 5 años de los beneficios generados por empresas dedicadas a la construcción, restauración, operación y mantenimiento de hoteles situados en zonas consideradas patrimonio cultural¹⁴ cuya construcción comience entre el 1 de Abril del 2008 y 31 de marzo del 2013.

Para conocer otras deducciones, consultar el INCOME TAX ACT en la siguiente dirección:
<http://law.incometaxindia.gov.in/DIT/Income-tax-acts.aspx>

¹¹ Income Tax Law Section 80-IA

¹² Income Tax Law Section 80-IB

¹³ Income Tax Law Section 80-JJA

¹⁴ Income Tax Law Section 80-ID

Incentivos regionales

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

- *Incentivos a la inversión:* los estados suelen financiar un cierto porcentaje del coste del capital fijo de cada proyecto. Algunos estados han designado áreas (A, B, C...) de acuerdo con su nivel de desarrollo a fin de discriminar las subvenciones concedidas. Las condiciones y límites de los incentivos varían de un estado a otro dependiendo del tipo de industria que el estado pretende desarrollar, siendo normalmente las áreas más desfavorecidas y atrasadas las que cuentan con más incentivos.
- *Incentivos fiscales:* los gobiernos de algunos estados ofrecen exención o retraso del pago de impuestos sobre ventas durante un cierto periodo de tiempo a los productos fabricados por unidades industriales de nueva creación que se instalen en ellos. Los incentivos varían de un estado a otro y de una localidad a otra dentro de un mismo estado. Las fábricas situadas en zonas más deprimidas suelen recibir condiciones más favorables.
- *Incentivos sobre el coste de la electricidad:* este tipo de incentivos se manifiesta en los distintos estados de diversas maneras dependiendo del tipo de industria y de la localidad en la que aquella se sitúe. Algunos de ellos son la exención del pago del impuesto sobre la electricidad, la congelación de la tarifa para fábricas de nueva creación durante unos años después del comienzo de la producción, el suministro ininterrumpido de electricidad o el establecimiento de tarifas concesionales sujetas a ciertas condiciones e incentivos fiscales para la compra e instalación de generadores de energía cautiva.
- *Otros incentivos:* algunos estados ofrecen incentivos a la pequeña y mediana empresa o a las empresas que están catalogadas como “High Priority Industries” en su legislación industrial. Una lista indicativa de los incentivos que pueden ser ofrecidos es la siguiente:
 - Tipo de interés concesional en préstamos concedidos por Corporaciones Financieras regionales.
 - Preferencia de artículos fabricados por pequeñas y medianas empresas en las compras realizadas por el Gobierno y organizaciones semigubernamentales.
 - Concesión preferencial de tierras y locales para pequeñas y medianas empresas en áreas industriales.
- Algunos estados han simplificado el procedimiento de aprobación de inversiones mediante diversas medidas como son la introducción de una única solicitud de aprobación, válida para las distintas instituciones. Se trata pues de una ventanilla única en la que se tramitan las diversas aprobaciones necesarias (“*single window facility*”), y se sigue el proceso de aprobación y obtención de información por una persona asignada por alguna de las agencias del estado para aquellos proyectos de una cierta envergadura (“*escort services*”).
- Concretamente, los estados del noreste del país, Uttaranchal y Himachal Pradesh ofrecen los siguientes incentivos fiscales:
 - Estados del Noreste y Sikkim: Existe una deducción del 100% de los beneficios derivados de la realización de actividades en ciertas áreas geográficas especificadas así como en sectores considerados estratégicos en la región de los estados del Noreste y el estado de Sikkim por un periodo de 10 años.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

- Uttaranchal e Himachal Pradesh: Existe una deducción del 100% de los beneficios derivados de la realización de actividades en ciertas áreas geográficas especificadas así como en sectores considerados estratégicos en la región de los estados de Uttaranchal y Himachal Pradesh por un periodo de 5 años y un 25% para los siguientes 5 años. La política industrial en estos dos estados lleva vigente desde 2003 y se esperan modificaciones a corto plazo para adaptarla a la nueva realidad económica e industrial de la región

En la siguiente dirección web se puede encontrar un listado con todos los incentivos regionales a la inversión extranjera propuestos por cada estado:

http://business.gov.in/investment_incentives/state_level_invest.php

ICEEX

IX. ADQUISICIÓN DE SUELO INDUSTRIAL Y COMERCIAL

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

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

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

El factor geográfico será esencial a la hora de evaluar la disponibilidad de suelo industrial. Existen ciudades donde el suelo industrial no existe o no está disponible (Delhi y Mumbai), mientras que en otros estados o en las propias zonas periféricas de las grandes urbes, la oferta de grandes zonas de suelo industrial está considerada como prioritaria dentro de sus políticas de crecimiento. De forma paralela, **la oferta de suelo industrial se debe situar a un mínimo de 25 Km. de aquellos núcleos urbanos de más de un millón de habitantes (ver Anexo 4), en caso contrario la instalación precisaría de la obtención de licencia industrial.** Esta norma no se aplica cuando se trata de suelo declarado como “industrial area” antes del 25 de julio de 1991.

Las compras de suelo industrial y comercial pueden hacerse:

- *A las autoridades estatales:* Estos suelos suelen ser ofertados en forma de concurso y se suelen situar en parques o áreas industriales, muchas de ellas de desarrollo muy reciente y con relativamente buena dotación de infraestructuras. Las adquisiciones de tierra directamente a los gobiernos estatales pueden permitir obtener precios más bajos, pero el periodo de tramitación puede ser considerablemente largo, lo que puede hacer inviable esta opción.

- *A agentes o propietarios privados:* El precio suele ser ostensiblemente más elevado, pero la variedad suele ser también más amplia y los trámites más cortos. Es aconsejable que la empresa se deje asesorar por las cámaras de comercio (FICCI, CII, etc.), principalmente en relación a los precios, el régimen de propiedad de la parcela y las especificaciones de uso.

El **precio del suelo industrial** variará según los diferentes estados, estando su precio subvencionado en los estados considerados estratégicos por su escaso desarrollo económico (“Backward States”). Además, entre los factores que pueden influir en el precio cuando se realiza la compra a través de un agente o propietario privado, se incluirían la localización, el tamaño de la finca, las fluctuaciones del mercado o el futuro uso del suelo. En cuanto a los costes de edificación dependerían del tipo de industria y la calidad de la construcción, aunque regulaciones específicas limitan el campo a la especulación. El coste mínimo de edificación se situaría por encima de las 350-500 € por metro cuadrado¹⁵.

En relación a las **áreas comerciales**, estas tienen menos restricciones en cuanto a su localización que el suelo industrial y obviamente existe una mayor oferta. Su uso estaría restringido a actividades distintas a las industriales, agrícolas o residencial. A continuación se presentan unos precios aproximados del suelo comercial en alguna de las principales ciudades:

- Delhi: Una media de 500 € por metro cuadrado
- Mumbai: 800 € por metro cuadrado
- Bangalore: 350 € por metro cuadrado

Siempre estaría abierta la opción del **alquiler de oficinas**, que previo pago anticipado a modo de depósito de 3 a 6 meses, presentaría los siguientes precios orientativos:

- *Delhi:* 40 – 60 € por metro cuadrado
- *Mumbai:* 50 – 70 € por metro cuadrado.
- *Bangalore:* 10 – 20 € por metro cuadrado.

¹⁵ Existe una Guía de costes de establecimiento elaborada por la oficina.

X. PROPIEDAD INDUSTRIAL

India no ha destacado tradicionalmente por su defensa de la propiedad industrial pero 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), la cual establece los principios básicos para la protección de patentes, marcas comerciales y diseños industriales que debe conceder un país frente al resto de países miembros.

India ha aceptado la totalidad las obligaciones incluidas en la **Convención de París** con respecto a la protección industrial y ha ido cumpliendo con los diferentes plazos. Así, en el año 2000, introdujo la homologación internacional en lo concerniente a los 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.

Hoy en día, el registro de marcas comerciales en India está gobernado por el “**Trade Marks Act de 1999**” y por las “**Trade Mark Rules de 2002**”, que recientemente han sido extendidas al sector servicios, además de los bienes de consumo. Esta ley cumple con la Convención de París para la Protección de la Propiedad Internacional y con las TRIPS, ya que India es signataria de ambos tratados internacionales.

1. PATENTES

La protección derivada de una patente, tanto sobre producto como el proceso, está en la actualidad equiparada en India a la que se disfruta en el resto de países miembros de la OMC. Sin embargo, la completa implementación y respeto de la nueva regulación está aún por alcanzar.

La principal diferencia que la antigua regulación india en relación a la legislación internacional era que la antigua ley (“Indian Patents Act”, 1970) no reconocía la protección de productos pertenecientes a los sectores de alimentación, medicamentos y productos químicos. A pesar de todo, sí se reconocía la protección sobre los procesos, un nivel menor de protección que ha tenido efectos positivos sobre algunos sectores locales como el farmacéutico.

Con el objeto de respetar los diferentes acuerdos internacionales, y acompañando a la cada vez mayor proyección exterior de sus industrias, se modificó la mencionada ley a comienzos

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

del año 2005 (Marzo 2005, “Third Amendment of The Indian Patents Act”), admitiendo las patentes de productos para todos los sectores.

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

En la actualidad, India cuenta para todos los sectores de una patente de productos durante 20 años a partir de la fecha de solicitud, donde el dueño de la patente tendrá derecho exclusivo para vender y producir el producto protegido. Habrá que pagar determinadas tasas por cada año de renovación. La solicitud de patente debe entregarse en la Oficina de Patentes India, junto con una especificación completa o provisional del producto o proceso a patentar. Si se entrega una especificación provisional, deberá entregarse la especificación completa antes de 12 meses desde que se entrega la primera solicitud.

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

También se puede solicitar la patente on-line, en la dirección www.ipindia.nic.in

No obstante, no se puede solicitar patente para los productos que caigan dentro de las categorías 3 y 4 del “Indian Patents Act”.

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

En 2012, India ha concedido la primera licencia obligatoria para fabricar y comercializar medicamentos genéricos (en este caso un fármaco de Bayer contra el cáncer) previamente patentados, es decir, sin el consentimiento del titular. El dictamen de la *Controller General of Patents* se basa en el artículo 84 de la Ley de Patentes por el que cualquier entidad puede solicitar un licencia para comercializar una versión genérica si la versión patentada no ha funcionado en India, si las necesidades de los destinatarios no se han satisfecho o si el medicamento no está disponible para los usuarios a un precio razonable. El dictamen podría allanar el camino a la solicitud de numerosas licencias obligatorias en el país.

2. 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 Acts” (1958), que fue modificada en 1999 con el objetivo de armonizar la regulación interna a 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. La normativa está en conformidad con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS en sus siglas en inglés), del que India es firmante.

Según esta ley se pueden proteger todos aquellos nombres comerciales relacionados con servicios y bienes, incluyendo nombres comerciales colectivos. Se regulan, además, todos los aspectos concernientes a la propiedad y la transmisión de la marca, la creación de una mesa de apelaciones (“Appellate Board”) para poder defender estos derechos con rapidez, la simplificación del procedimiento de registro para todos aquellos agentes previamente registrados que busquen ampliar el campo de uso de sus marcas comerciales, la prohibición del uso por un agente externo del nombre comercial como parte de su nombre corporativo o el nombre de la empresa. Se abre también la posibilidad de, mediante una única aplicación, poder registrar más de una marca 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.

En India, las marcas comerciales internacionales siempre han estado protegidas, incluso si no estaban registradas en el país. Este hecho ha sido avalado por diversos juzgados indios.

De acuerdo a la sección 11(2) del “Trade Marks Act de 1999”, si una marca comercial va a ser registrada para bienes o servicios y ya existe un registro previo de una marca similar (a nombre de otro propietario y en bienes o servicios no similares), no podrá serlo si la ya existente es una “Well Known Trademark” en India.

No obstante, la sección 11(9) de la Ley dice que el registro de una marca comercial no es una pre-condición para que una marca sea considerada como “Well Known Trademark”, pero el punto 11(2) se refiere a proteger las marcas comerciales “Well Known” ya registradas en India. El punto 11(2), por lo tanto, lleva a confusión ya que aunque no dice expresamente que la marca comercial deba estar registrada para ser protegida, pero este aspecto parece estar implícito por el uso de las palabras “bienes y servicios que no sean similares a la marca anteriormente ya registrada”.

Por lo tanto, con este “juego”, supuestamente bajo la sección 11(9) una marca comercial “Well Known” está siempre protegida en India, aunque no esté registrada, pero la parte contraria podría alegar que el punto 11(2) lleva a pensar lo contrario, esto es, que necesariamente deberá estar registrada en India para ser protegida, aunque no lo dice expresamente.

Por lo tanto, la última palabra la tendrán los tribunales indios, aunque generalmente suelen dar la razón y proteger las marcas internacionales consideradas “Well Known”, esto es, que se hayan ganado una reputación internacional a nivel mundial.

Las aplicaciones para el registro de trademarks se entregarán en el Head Office de la jurisdicción territorial que corresponda. Posteriormente, se examina su idoneidad y si es aceptada, se publica en la gaceta oficial (Trade Marks Journal), en formato CD-Rom.

Durante un periodo determinado, cualquier persona podría mostrar su oposición. Tras examinar el caso, una decisión final sería tomada por el Intellectual Property Appellate Board.

Casi todas las funciones del registro han sido descentralizadas y ejecutadas por las oficinas correspondientes, excepto la publicación de la gaceta, la emisión de los certificados de registro y las actividades post-registro, tales como la renovación de la marca comercial, que se realiza en el TMR, Mumbai Head Office.

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

En el Anexo 5 se puede encontrar un listado con las oficinas de Registro de Marcas Comerciales (Trade Marks Registry) en India, junto a sus jurisdicciones.

3. DERECHOS DE AUTOR

El marco legislativo que cubre los derechos de autor o “copyrights” está compuesto por la antigua ley “Indian Copyright Act” de 1957, que fue reformada primero en 1999 y de nuevo recientemente en 2012¹⁶, 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 (OMPI).

La ley hace una diferenciación entre los trabajos literarios, dramáticos, musicales o artísticos distintos de las fotografías, películas y discos. De la misma forma los programas de ordenador y las bases de datos informáticas son clasificados como trabajo literario y por lo tanto están cubiertos bajo “Indian Copyright Act”. El registro es opcional, pero útil a la hora de ejercer los correspondientes derechos y su protección en todos aquellos países signatarios de la Convención de Berna.

La duración de la protección de todos aquellos trabajos distintos de las fotografías, películas o discos publicados durante la vida del autor, es hasta 60 años después de la muerte del autor. En el caso concreto de fotografías, películas o discos, esta protección será de 60 años sin incluir el año de su presentación o publicación. No existe un límite para la duración de derechos no publicados.

La era digital implica nuevos instrumentos de control sobre la propiedad intelectual de obras en nuevos formatos. El gobierno indio está dando los pasos necesarios para adaptar su normativa a la legislación vigente en este ámbito. La World International Property Organization coordina los esfuerzos de los países para establecer pautas de control sobre la propiedad de contenidos en Internet, plasmados en dos tratados internacionales en la materia. India todavía no ha conseguido alcanzar plenamente los estándares internacionales pero se prevé que en un futuro próximo lo logre. Sin embargo las deficiencias del sistema indio no pasan exclusivamente por la adopción de nuevas disposiciones internacionales, sino también por dotar a sus sistemas de personal formado e instituciones independientes basadas en principios de eficacia.

¹⁶ Copyright Act Amendment Bill 2012: <http://164.100.24.219/BillsTexts/RSBillTexts/PassedRajyaSabha/copy-E.pdf>

4. DISEÑOS Y MODELOS INDUSTRIALES

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

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

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

5. DENOMINACIONES DE ORIGEN

El marco legislativo por el que se protegen las diferentes denominaciones geográficas de los bienes comprende las leyes “The Geographical Indications of Goods, Registration and Protection 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. La nueva ley pretende por un lado, habilitar un registro referido a los indicadores geográficos y, por otro, asegurar el derecho de los consumidores a recibir una información veraz en lo referente al origen de los productos adquiridos. En la actualidad, la duración de la protección de las diferentes denominaciones geográficas es de 10 años y puede ser renovado por el mismo periodo de forma indefinida.

Además, todas las solicitudes deberán ir acompañadas de la siguiente información:

1. Un escrito explicando por qué la denominación de origen ayudará a vender los bienes procedentes de un determinado territorio, en referencia a su calidad, reputación o cualquier otra característica.
2. Tres copias certificadas de la clase de bienes a los que se refiere la identificación geográfica.
3. Un mapa geográfico del territorio.
4. Las palabras o símbolos que representarán al producto.
5. Un documento que mencione a todos los productores del bien para el que se va a solicitar la denominación de origen.
6. Un escrito que señale que el solicitante pretende representar los intereses de la asociación de personas o productores, o de alguna organización o autoridad establecida bajo ley.
7. Tres copias certificadas del mapa del territorio, región o localidad.

8. Las características o habilidades especiales de los productores referidos que aporten esa distinción geográfica a un producto.
9. El nombre completo y la dirección de la asociación de personales o de la organización o autoridad que represente los intereses de los productores de esos bienes.

ICEEX

XI. COSTES DE SUMINISTROS

A continuación se exponen una serie de costes que deberían enfrentar las empresas a la hora de establecerse en India. Para obtener información más detallada al respecto, se aconseja consultar la “*Guía de Costes de Establecimiento*” elaborado por la Oficina Económica y Comercial Española en Nueva Delhi.

1. CONSTRUCCIÓN, COMPRA Y ALQUILER DE OFICINAS Y LOCALES COMERCIALES

El precio de los alquileres varía enormemente de unas ciudades a otras (ver páginas 83-84 de este documento) . El coste de los alquileres es muy alto en proporción a otros gastos de establecimiento. La compra de un local debe ser autorizada por el RBI como parte de una inversión extranjera.

Para comenzar la construcción de un edificio o de una planta industrial, los permisos necesarios se obtienen normalmente de las Autoridades Municipales. Cada Estado cuenta con polígonos industriales en los que existen incentivos especiales para el establecimiento de empresas.

Nueva Delhi es una ciudad atractiva para la ubicación de oficinas, correspondiendo los precios más altos a los locales y oficinas mejor ubicados en los distritos de negocios. Las principales zonas de oficinas en Delhi son Connaught Place, Nehru Place, Bhikaji Cama Place, Saket y Vasant Vihar (en las afueras de Delhi, Gurgaon y Noida).

Debido a los altos precios del centro, se ha producido un movimiento hacia áreas suburbanas más modernas como Gurgaon donde muchas multinacionales están instalando sus sedes.

Mumbai continúa siendo el centro financiero más importante de la India. Sin embargo, debido a la escasez de suelo, sus precios son superiores a los de Nueva Delhi y a los de Bangalore, ciudad que ha atraído a numerosas empresas de software en los últimos años. Otras opciones con precio más reducidos son Calcuta o Chennai.

2. COMPRA DE ORDENADORES Y DE SOFTWARE

A título ilustrativo, un ordenador de mesa puede costar entre 25.000- 35.000 rupias. Una impresora láser 18.000 –20.000 rps y la línea interactiva UPS 4.500-5.500 rps. La electrónica se puede adquirir a unos precios similares a los de los mercados occidentales.

3. ELECTRICIDAD

El suministro eléctrico es bastante deficiente, con cortes frecuentes y fluctuaciones de tensión, lo que hace necesaria la instalación de estabilizadores de corriente y generadores para los aparatos eléctricos. La corriente eléctrica es de 220 voltios y 50 hertzios. Las tomas de corriente son de tipo anglosajón, excepto las de Mumbai.

El precio, dependiendo de las unidades consumidas varía entre las 3 y 5,7 rupias la unidad de corriente eléctrica (Kwh) para particulares. En caso de industrias el rango está entre las 5,3 y 6,5 rupias por unidad.

4. AGUA

Existe abastecimiento regular de agua en las ciudades a un precio muy bajo. El coste del suministro de agua es de unas 500-1.000 rupias mensuales.

5. COMUNICACIONES

5.1. Correo

El servicio de correos¹⁷ funciona razonablemente bien. Hay servicio diario de correo aéreo entre Europa e India, aunque la entrega puede tardar más de una semana. Los servicios postales son más baratos que los de España.

Se considera correo regular el envío de cartas, postales, material impreso, libros y paquetes pequeños. Los pesos máximos autorizados en el correo regular son de 2 kilos para cartas, 5 kilos para material impreso en general y 10 kilos en el caso de libros y paquetes pequeños.

En el envío de paquetes (Parcel Post Service), el peso máximo autorizado es de 20 kilos. El tamaño máximo de los paquetes es 1 x 0.5 metros para libros y otros paquetes.

En la India se pueden contratar servicios de mensajería urgente. Las principales empresas internacionales de transporte urgente operan con regularidad.

5.2. Teléfono

El coste de contratación de una línea de teléfono es de aproximadamente 2.000 rupias. El tiempo que tarda la línea en ser instalada es de 2 días a una semana en Delhi. Las llamadas locales son muy baratas: 80-90 paisas¹⁸ / minuto. Las llamadas a España son 10 rupias /

¹⁷ India Post: <http://www.indiapost.gov.in/MailProducts.aspx>

¹⁸ 1 Rupia = 100 Paisas

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

minuto. En general, los precios de las llamadas internacionales son bastante mas baratos que en España.

Por otro lado, el uso de los teléfonos móviles está generalizado en las ciudades más importantes. En cuanto a los teléfonos móviles el coste mensual del servicio es de 500 Rs., y las llamadas cuestan aproximadamente 1 rupia por minuto. Existen 3 operadores principales, Airtel, Idea y Vodafone que ofrecen cobertura en las ciudades más importantes.

Las tarifas de datos para smartphones pueden conseguirse desde 400 rupias mensuales.

El código internacional de acceso telefónico a India es 0091. Los números de teléfono se componen de 8 cifras. Es recomendable, cuando se hacen llamadas desde dentro de India, marcar un número 0 delante del número móvil al que se llama para tener línea desde estado diferente al estado donde se contrató la línea.

5.3. Fax

Su utilización está muy extendida. Para uso privado no se requiere un permiso especial.

En caso de una línea comercial, el coste es de 5.000 rupias por año.

Entrada : 10 rúpias más la tarifa ordinaria en llamadas nacionales o internacionales

Salida Nacional: 30 rupias/página, a Europa, Asia y África 60 rupias /p y al continente americano 110 rps/pág

5.4. Internet

El servicio de Internet está disponible a través de varios proveedores de servicios como BSNL, Satyam, Airtel, etc. a costes muy asequibles. Los costes mensuales para una conexión de banda ancha van desde 700 a 2.500 rupias.

XII. 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. Sin embargo, el sistema judicial indio está saturado y se presenta como una opción poco eficiente para solucionar los conflictos.

La jurisdicción civil y penal puede llegar a tardar en pronunciarse sobre un caso entre 10 y 20 años. En este panorama, las evidencias, pruebas y testimonios se pierden, y el resarcimiento de los daños generados puede llegar a perder su esencia restituyente.

El gobierno de India, en un esfuerzo por resolver esta lacra del sistema judicial indio, ha impulsado reformas en el “**Code of Civil Procedure**” – cuerpo legislativo que regula las mismas cuestiones que la Ley de Enjuiciamiento Civil en España – que tratan de solucionar los problemas mencionados¹⁹. 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 – quantum del juicio, fundamentalmente – y se da validez, en la presentación de escritos, a nuevos soportes que agilizan los procesos – e-mail y fax, fundamentalmente -. 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 se “Alternative Dispute Resolution” – ADR en sus siglas en inglés – 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. Sin embargo es preferible fijarlos a priori.

El gobierno indio aprobó la “Indian Arbitration and Conciliation Act de 1996” – IACA en sus siglas en inglés- con la clara intención de promover la resolución de conflictos por la vía arbitral, tanto para asuntos domésticos como internacionales. Dicha legislación está alineada

¹⁹ Las dos enmiendas son: Code of Civil Procedure Amendment Act of 1999 (1999 Amendment) y Code of Civil Procedure Amendment Act of 2002 (2002 Amendment). Ambas entraron en vigor en julio de 2002.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

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

ICEEX

XIII. ASPECTOS CULTURALES

1. INDIA EN TÉRMINOS 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, 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 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 principal religión en la India es la hindú, a cuya comunidad pertenece algo más del 80% de la población. Es una religión politeísta, en cuyas bases se fundamenta el sistema de castas que esta detrás del fuerte carácter jerárquico de la sociedad India y la aparición de grupos sociales marginados como los “dalit” o intocables. La constitución india no da ningún valor a este sistema de clasificación social, pero su influencia está aún muy presente principalmente en medios rurales.
- India cuenta con una de las mayores comunidades musulmanas del mundo (13% de la población). Su presencia, principalmente urbana se deja sentir en los zocos de los centros de las principales ciudades. Es una comunidad relativamente pobre lo que esta detrás de ciertos brotes de inestabilidad religiosa.
- La religión cristiana es predominante en algunos estados de la India (Goa o Nagaland) pero sobre el total de la India, según datos oficiales, representa un 2,3%. También existen importantes comunidades Sijs y Jainistas.

Las diferencias Norte - Sur son apuntadas con frecuencia a la hora de analizar la diversidad cultural dentro del país. El paisaje, el clima y el contexto histórico son muy distintos. Así las diferencias van más allá de el propio color de la piel (en el sur el tono de la piel es más oscuro) y se suele aludir a la mayor seriedad y visión por parte de las comunidades del sur, frente a una visión a más corto plazo y el oportunismo tradicionalmente asociado a las comunidades del norte. Fuera de generalizaciones, sí es constatable la existencia de zonas con mar-

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

cado espíritu emprendedor (Gujarat o Punjab) o estados con una mayor tradición industrial y comercial (Maharashtra, Karnataka o Tamil Nadu).

India es un país que adolece de una elevada tasa de analfabetismo (cercana al 30%), a pesar de lo cual el dominio de la lengua inglesa se encuentra significativamente extendido. Además del inglés, lengua de uso oficial por parte de la administración y predominante en transacciones comerciales, existen un total de 18 lenguas oficiales en India entre las cuales el hindi (hablado por el 40% de la población) trata de ser establecido como lengua de Estado.

La legislación en India es relativamente moderna, pero muchas de las pautas sociales no parecen haber evolucionado al mismo ritmo que el marco regulatorio. India sigue siendo una sociedad fuertemente machista, a pesar de que en un proceso continuo de lucha, las mujeres parecen empezar a tener presencia en cargos de alta responsabilidad y renombre.

2. CULTURA Y EL MUNDO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

India es una sociedad jerárquica. Las relaciones personales, principalmente en los medios rurales y significativamente menos en el mundo de los negocios, vienen determinadas por la clase social o “casta” a la que se pertenece. De esta forma, aunque los extranjeros puedan quedarse en ocasiones al margen, no puede sorprender que preguntas de carácter personal (trabajo, renta u origen) aparezcan al principio de una conversación, con el objetivo final de ubicar al interlocutor en un determinado estrato social. Si bien en el entorno de una oficina las diferentes clases sociales no jugarán un papel relevante, su importancia aumentará en otros contextos como una fábrica o un emplazamiento a pie de obra.

Muchas empresas son entidades familiares con una estructura de marcado carácter patriarcal (incluso en los pequeños comercios no es difícil observar un retrato del patriarca de la familia, muchas veces encuadrado en luces de colores e incienso). Esta característica se combina con la fuerte importancia que el entorno familiar tiene en todos los aspectos de la vida, tanto laboral como profesional. Para conocer y llegar a confiar en una persona será necesario tener en cuenta su entorno personal y más cercano. En este sentido, conocer el entorno familiar del socio o aliado no solamente va a ser una significativa fuente de confianza, sino que además puede permitir entender la filosofía, perspectivas y estrategia de su negocio. No será extraño por lo tanto, que valorando estos aspectos, se invite al empresario extranjero a una comida o celebración familiar y se suele agradecer que estas invitaciones sean devueltas.

La hospitalidad y la naturalidad en las conversaciones son dos aspectos con los que los empresarios españoles no deberían sentirse muy perturbados, así como con la combinación de temas personales y de negocios en una misma conversación.

La naturalidad de las conversaciones conlleva una falta de orden a la hora de negociar o tratar temas de gestión. Ser capaz de tratar multitud de puntos en un muy poco tiempo es una habilidad autóctona y muchas veces se salta de un punto a otro sin lógica aparente, en el fluir de la conversación. La comunicación es, en ocasiones, poco directa y de alto contexto. 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 puede pasar en India” es una idea asumida 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, si que es aconsejable cierto grado de flexibilidad.

3. NEGOCIACIÓN

- **¿Cómo puede ser una negociación en India?**

En principio, existe una creciente preocupación por las formas pero aún hoy no es extraño encontrar empresarios que no respeten unas determinadas directrices en su indumentaria o en la forma de comportarse en una negociación. En principio, sería un error por parte del empresario extranjero dejar que este tipo de factores alteren su juicio sobre su interlocutor.

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. No es extraño además, 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.

Sentado frente a una delegación más numerosa, el empresario extranjero debe estar abierto a una negociación larga y algo desordenada. Los puntos pueden sucederse muchas veces sin seguir un orden lógico y el empresario extranjero puede verse perdido y tratar con urgencia de poner las cosas por escrito. Tocar una y otra vez puntos que pueden ser considerados irrelevantes para el empresario extranjero y pasar de forma algo superficial puntos considerados fundamentales, es algo relativamente habitual. Conviene, eso sí, evitar esta situación de forma suave, volviendo sobre los puntos importantes tras haber dejado hablar al interlocutor indio.

Generalmente, la conversación fluirá de forma natural y no habrá excesivo tiempo para la reflexión y si ésta llega, será en ocasiones de forma algo radical, posponiéndose la negociación o retirándose temporalmente la delegación india de la sala de reuniones. Estos recesos son normales y no deben ser malinterpretados.

El estilo de negociación india es relativamente agresivo y muchas veces puede parecer intransigente. 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. El regateo debe entenderse dentro del contexto social indio donde reina la desconfianza. De ahí, la importancia de ganarse la confianza de la contraparte india.

Es probable que las diferentes rondas de negociación concluyan con la firma de un “Memorandum of Understanding”, donde se pondrán por escrito los puntos tratados y “acordados” en la reunión. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que se trata de una práctica habitual y a lo escrito, los empresarios indios le conceden una importancia relativa. No es por lo tanto, una falta de seriedad la posibilidad de que en la próxima reunión se cuestione alguno de los aspectos que habían sido “puestos por escrito” en rondas anteriores de negociación.

- **¿Cuál puede ser la actitud del empresario español ante una negociación?**

Mucha paciencia e intentar no dejarse influir por un entorno muy diferente al que puede estar acostumbrado. Por ello, es muy importante que el empresario español prepare las reuniones y tenga muy claro aquellos puntos que cree oportuno que se toquen. En la reunión se puede tener la sensación de que se carece de una estructura, pero se debe ser consciente de los diferentes puntos que se tratan y no levantar la reunión antes de que todos aquellos puntos considerados previamente fundamentales hayan sido abordados.

Relativizar la importancia de lo acordado y mantener siempre abierta la actitud de negociación. Es decir, no dar por descontado puntos negociados en fases intermedias hasta que el acuerdo final haya sido firmado y plasmado en un contrato.

En principio es poco aconsejable realizar ofertas demasiado fijas, es necesario estar abierto a la posibilidad de regatear. Se suele aconsejar mantener la calma ante planteamientos aparentemente excesivamente drásticos por parte del interlocutor local. Muchos empresarios aconsejan guardarse alguna baza para cuando intervenga en la negociación el responsable indio con la responsabilidad final de la firma del acuerdo.

Paciencia y enfocarse en la negociación de aquellos puntos que son fundamentales para la viabilidad del proyecto. Si se está de acuerdo en estos aspectos principales, no dar excesiva importancia al tiempo invertido en la negociación de otros puntos secundarios, simplemente verlo como un trámite necesario. Muchas veces no tiene sentido prefijar plazos excesivamente rígidos para el proceso de negociación. Es importante no presionar para alcanzar un acuerdo ya que muchos empresarios indios parecen cerrarse si se sienten bajo presión.

Es muy importante ser consciente en la negociación de lo que el acuerdo aportaría a la otra parte. Este aspecto que aparece como regla básica de todo proceso negociador, es sorprendentemente olvidado por muchos empresarios que vienen a India.

Aspectos a tener en cuenta

Mantener la distancia, especialmente frente a las mujeres. Suele ser aconsejable dejar a l interlocutor que tome la iniciativa. Tener siempre en cuenta consideraciones religiosas o de costumbres:

- En India existe un porcentaje muy importante de la población vegetariana, a veces no toleran que se coma carne en su presencia.
- Los hindúes no comen carne de vaca, los musulmanes no comen carne de cerdo y, en principio, los Sijs no consumen tabaco ni alcohol.

Ofrecer una taza de café o té antes de una reunión es muy apreciado. En caso de tratarse de una reunión muy formal o de altos dirigentes, es conveniente llevar un regalo, por ejemplo,

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

algo típico del país de origen. Si existe un cierto grado de confianza, es muy apreciado si se muestra cierto interés por el entorno cercano y familiar. En relación a los aspectos culturales, lo más importante es ser en todo momento consciente de que existe un “gap cultural” y que es aquel empresario que llega el que tiene que adaptarse. En la medida de lo posible, intentar no juzgar determinadas actitudes para evitar malentendidos.

ICEEX

XIV . EXPERIENCIA ESPAÑOLA

India se ha convertido en un país en el que hay que estar. El potencial del mercado es lo suficientemente importante para que su entrada figure en los planes estratégicos de muchas grandes multinacionales. Los sectores cuya entrada está aún muy limitada a la inversión extranjera, como aviación civil, el comercio minorista o la banca (aunque en el último año se están abriendo a grandes pasos a la IED), tienen importantes lobbies abogando por su apertura, entre los que se incluyen grandes compañías internacionales.

Sin embargo, España todavía tiene camino por recorrer para hacer sentir su presencia en India. Las relaciones comerciales no son lo suficientemente representativas. En el ámbito de la IED española en India, sí es cierto que se observa una tendencia creciente y una presencia más sólida de empresas españolas en el país, con proyectos cada vez más importantes. De hecho, en los últimos dos años, la IED española ha pasado del 0,51% de cuota al 0,67% y España, actualmente, es el 12º mayor inversor del país, habiendo superado recientemente a Italia, mientras que en 2010 solo era el 18º. En este capítulo se trata de analizar las características de esta presencia y conocer algunas impresiones e ideas de aquellos empresarios instalados y operando en India.

1. PRESENCIA ESPAÑOLA EN INDIA

La presencia de empresas españolas en el país es muy heterogénea, desde pequeñas empresas, alguna de cuyas filiales tienen mayor tamaño que en su empresa matriz, hasta algunas de las grandes empresas de nuestro país, que se encuentran emprendiendo proyectos de una envergadura importante o simplemente posicionándose en el mercado para una futura expansión. Los motivos que conducen a estas empresas al país son, principalmente, la disponibilidad de suministros, la mano de obra a precios muy competitivos y cada vez más, el propio potencial del mercado indio. 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. Esta tendencia puede reforzarse según se vayan liberalizando los lazos comerciales entre los distintos países del sur y sudeste asiático.

2. EXPERIENCIA DE LOS ESPAÑOLES EN INDIA

- **Forma de entrada**

Sí parecen coincidir en la importancia que juegan los asesores locales o los socios, principalmente, en el proceso de entrada. No es un país al que se pueda llegar a ciegas, es necesario entrevistarse con potenciales asesores, es necesario habituarse a la forma de actuar, informarse sobre los trámites. Más de un viaje previo es aconsejable según la mayoría de los gestores. El primer viaje debe permitir entrar en contacto con las personas que puedan asesorar al empresario en su fase de entrada.

La idea clave para muchos es tomarse tiempo. Es difícil que los buenos contactos lleguen al principio, será necesario tomarse 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. Es complicado encontrar directivos de alto nivel a precios razonables.

Son varios empresarios los que han cuestionado la validez de la “*Joint Venture*” como forma de entrada en el mercado Indio. Ante lo que se puede interpretar como una falta de seriedad o comportamientos “*free rider*” muy habituales entre los socios locales, abogan por establecerse en India solos, eso sí, muy bien asesorados. Establecer un pequeño negocio, alquilar unas pequeñas instalaciones y tratar de vender poco a poco tu producto en el mercado.

A pesar de lo expuesto, aquellos con buenas experiencias con este tipo de entrada (entre las que se incluyen muchas empresas con gerentes locales) afirman que buscar un socio es cuestión de tiempo y que fuera de comportamientos más o menos habituales, los socios óptimos terminan apareciendo en un país del tamaño de India.

Los procesos administrativos de entrada pueden llegar a ser muy engorrosos. Siempre va a ser necesario un asesoramiento adecuado y emprender el proceso de forma ordenada y paso por paso. La contratación de un buen “*chartered accountant*” 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. Es curioso cómo muchos coinciden en que la obtención de todos los documentos requeridos en España (documentos autenticados, sellados por notarios, traducidos, compulsados, etc.) puede llevar más tiempo que los trámites efectivamente realizados en India.

- **Cultura**

La múltiple variedad de culturas que conforman India no parecen ser percibidas de la misma forma cuando uno es turista que cuando se encuentra haciendo negocios en el país.

Sin embargo, parece un recurso común para el expatriado achacarle todos los problemas a las omnipresentes diferencias culturales.

La hospitalidad de los indios, el constante recurso al regateo, la presunta falta de formalidad o la falta de puntualidad, desesperan en muchas ocasiones al empresario español.

Sólo una vez se lleva un tiempo residiendo en el país, se es capaz de intuir que las personas y las empresas se evalúan en muchas ocasiones atendiendo a parámetros distintos. Las circunstancias familiares, si el empresario es del sur o del norte de India, si han tenido expe-

riencia previa a la hora de trabajar con empresas extranjeras o las condiciones laborales de los empleados en la empresa local, son factores a los que el personal local en ocasiones les concede un mayor peso que rasgos tradicionales estudiados en profundidad en otros países, como el porfolio de productos o solvencia financiera.

India, para muchos, se mueve en una dimensión distinta en cuanto al tiempo. Los plazos no suelen ser fijos, a no ser que realmente sea capaz de hacer ver a la contraparte la importancia que estos tienen para el negocio. Esto implica muchas veces compensaciones o amenazas importantes por el cumplimiento de los plazos. El recurso a la paciencia se hace fundamental en negociaciones muchas veces eternas, estando siempre abierto a la posibilidad de “volver a empezar”

La necesidad de estar abierto a constantes sorpresas, interés por aprender, recurrir a la filosofía (la oferta espiritual de India está muy desarrollada!) y al sentido del humor, parecen los mejores aliados frente a las consabidas diferencias culturales.

- **Relaciones con las personas indias.**

- Socio

Las visiones frente a la figura del socio local varían enormemente según las distintas experiencias de los empresarios. Generalmente, se acepta una cierta falta de visión a largo plazo. Los socios habitualmente precisan de beneficios cercanos y no parecen dispuestos a retrasar unos ingresos de los que muchas veces depende su supervivencia. De la misma forma, se puede percibir un aumento de confianza y compromiso del socio en el proyecto cuando empieza a ver cómo se logran beneficios. Los empresarios insisten en la necesidad de ser siempre consciente de los beneficios que el acuerdo aporta a la otra parte y tratar de hacérselos presentes. Es necesario que el socio te aporte valor añadido, algo más de aquello que podría ser aportado por un asesor. Para muchos, la confianza se logra con el dinero, a ser posible en efectivo. 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.

- Cliente o Proveedor

En términos generales, en India persiste un cierto desdén hacia el “detalle” (¿Qué más da azul turquesa o azul marino?). En el caso del proveedor, de nuevo será cuestión de hacerle presente la importancia que tienen determinados estándares de calidad. Es decir, en India, al igual que cualquier otra parte del mundo, obtenemos aquello que pagamos. La calidad y los plazos son difíciles de obtener a los precios que muchos empresarios extranjeros están dispuestos a pagar y que, por supuesto, suelen ser mucho más bajos que aquellos vigentes en los mercados internacionales. Además, ya existen empresas locales cuya calidad es reconocida a nivel mundial, algo aún no alcanzado por compañías de otros países cercanos como China. 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.

Si este nivel de detalle no es percibido por los proveedores, muchas veces tampoco lo es por los clientes. En muchas ocasiones, es aconsejable una cartera específica para India donde el nivel de detalle o la calidad puedan ser significativamente reducidos así como los precios. Muchas veces, el nivel de sofisticación precisado en los países occidentales no se

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

valora en el mercado indio, simplemente porque en ocasiones no se “necesita” o “no se lo puede permitir”.

- 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.

Además, 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. 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 excesivamente altos de trabajadores con salarios excesivamente bajos. De la misma forma, la calificación de la mano de obra se paga. Cuidado en este sentido con el alto nivel de rotación, si no hay un buen incentivo económico, se corre el riesgo de que el personal local se vaya rápidamente a otra empresa.

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. Se coincide en que en todo momento, sería necesario mantener un estrecho control de las actividades, principalmente en las primeras fases.

Como siempre, toda decisión relacionada con la contratación o asociación con personas, precisa de una importante inversión en tiempo y paciencia. Muchas veces, las prisas conducen a no encontrar aquella persona adecuada y la posterior desvinculación puede ser complicada.

- **Problemas**

La necesidad de disponer de contactos y las dificultades de muchos procesos administrativos suponen frenos importantes a la inversión en India. India es una gran democracia y los procesos son lentos, la justicia es compleja y la legislación está sometida a cambios constantes. Sin embargo, muchos apuntan que a pesar de que los procesos sean lentos, en teoría el empresario siempre va a tener la cobertura de un sistema democrático en el que el empresario se puede defender y reclamar.

Saber moverse en muchos círculos requiere de asesoramiento local y tener muy claro aquello que se está o no se está dispuesto a aceptar. Estar abierto, tener las prioridades claras, un conocimiento profundo del entorno y estar rodeado de personas en las que confiar (esto

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

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.

La escasez de infraestructuras, problemas con el suministro eléctrico o malas comunicaciones son problemas apuntados por todos como estructurales en India.

- **Oportunidades de Negocio**

Para muchos, las mejores oportunidades las da la propia presencia en el país. Esta ventaja se ve acrecentada para empresas de un país como España que no goza de una imagen consolidada en India. Estar en India reporta reputación, da imagen pero sobre todo permite conocer la realidad india.

India abre nuevas oportunidades, las ventajas competitivas son distintas, lo que puede permitir desarrollar actividades diferentes a las desarrolladas en otros países.

Productos en fase de decadencia en España, pueden tener en India su salida si gozan de un mínimo de ventaja tecnológica sobre los estándares locales.

Las empresas españolas tienen una ventaja en cuanto a técnicas de gestión y tecnológica, lo que le puede permitir ser competitivos en coste incluso frente a competidores locales.

Para los empresarios españoles, el verdadero potencial de estar en India es poder acceder al mercado interior en igualdad de condiciones que un empresario local. Es un mercado en crecimiento y cuyas dimensiones actuales son muy significativas.

India puede ser una buena base productiva, pero muchos la ven como la puerta a los mercados asiáticos más que como suministradora a los mercados europeos.

XV ■ ANEXOS

1. TIPOS DE EMPRESAS INDIAS.

Empresas individuales o de un único propietario (Sole Proprietorship)

En esta opción un solo individuo posee, gestiona y controla la totalidad del negocio. Las empresas individuales o sole proprietorship constan de las siguientes características:

- La responsabilidad del propietario es ilimitada.
- No requiere formalidades legales complejas. Este tipo de sociedad sólo requiere obtener la licencia de la administración local correspondiente.
- El propietario tiene control absoluto sobre todos los aspectos del negocio aunque puede contratar empleados.
- Las pérdidas o beneficios del negocio pertenecen únicamente al propietario.
- No hay separación legal entre el propietario y el negocio.

Asociación (Partnership)

Una asociación se define como la relación entre dos o más personas que han acordado compartir los beneficios de un negocio gestionados por ellos mismos o alguno de ellos en representación del resto.

- La responsabilidad de los propietarios es ilimitada.
- El número mínimo de socios requeridos es 2 y el máximo 20 (10 para el sector bancario).
- No hay separación legal entre los socios y el negocio.
- Salvo pacto en contrario, todos los socios tienen derecho a participar en la gestión de la actividad del negocio.
- Hay restricciones a la transferencia de derechos, es decir, ningún socio puede transferir sus derechos o intereses a otra persona sin el consentimiento del resto.
- Son sociedades con una esperanza de vida limitada, ya que se disolverán en el momento en el que se produzca la bancarrota, jubilación o muerte de alguno de los socios.

Limited liability partnership

Desde el 1 de abril de 2010, la IED en aquellos sectores donde ésta es permitida en un 100% por la ruta automática de aprobación, puede llevarse a cabo mediante la creación de una *Limited Liability Partnership*. Esta forma societaria combina la flexibilidad de los acuerdos de colaboración (*partnership*) y las ventajas de status legal y responsabilidad limitada de apostar por la creación de una compañía en la India.

Gracias a la flexibilidad en su estructura y su operación, esta nueva forma jurídica será muy útil para pequeñas y medianas empresas en general, y para las empresas del sector servicios en particular.

Las LLP en India están gobernadas por el Limited Liability Partnership Act de 2008.

Las principales características de estas sociedades son las siguientes:

- La responsabilidad de los socios es limitada a su contribución en la LLP. No se responde con bienes personales, excepto en el caso de fraude.
- Las LLP son una entidad con separación legal de sus fundadores, puede poseer activos a su nombre.
- Al contrario que los accionistas de una empresa, sus socios tienen el derecho de dirigir el negocio directamente
- Un socio no es responsable de la mala conducta o negligencia de otro socio
- Como mínimo se requieren dos socios
- Debe existir una intención de lucro
- Hay derechos de sucesión
- Los derechos y obligaciones de los socios en una LLP, serán gobernados por el acuerdo entre éstos, y tienen la flexibilidad de modificar los acuerdos a su gusto. Los derechos y obligaciones de los socios deben estar establecidos según la ley.
- Las LLP tienen la obligación de mantener cuentas anuales. Sin embargo, solo se requiere auditoria de éstas si la contribución excede los 2,5 millones de rupias (44.650 euros) o si los ingresos por ventas anuales superan los 4 millones de rupias (71.430 euros)

En definitiva, una LLP es ventajosa porque tiene menores costes de fundación, menos requisitos legales, es fácil de dirigir y de disolver, no requiere un capital mínimo y los socios no son responsables de los actos del resto de socios. Por el contrario, la desventaja es que una LLP no puede cotizar en bolsa y, por lo tanto, no puede obtener financiación por esa vía.

Para incorporar una LLP habrá que acudir al Registrar of Companies (ROC).

Para decidir por qué forma de entrada optar en el mercado indio, se presenta el siguiente cuadro:

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Aspectos	Empresa India o Extranjera	<i>Partnership</i>	LLP
Registro	Registro obligatorio con el ROC. Se exige certificado de incorporación	No es obligatorio, aunque esto implicaría que no existiría derecho a demanda.	Registro obligatorio con el ROC.
Nombre	El nombre debe acabar con la palabra " <i>limited</i> " si es una empresa pública o " <i>private limited</i> " si es privada.	No existe normativa	El nombre debe acabar con "LLP" " <i>Limited Liability Partnership</i> "
Contribución al capital	La empresa privada debe tener un capital mínimo de 100.000 rupias y la pública de 500.000 rupias.	No especificado	No especificado
Status legal	Entidad con separación legal	No existe separación legal entre la empresa y los socios	Entidad con separación legal
Obligaciones Responsabilidades	/ Limitada al capital impagado	Ilimitada, y se puede responder con bienes personales	Limitada a la contribución en el capital. No se responde con bienes personales.
Número de accionistas / socios	2-50	2- 20	2-no hay límite máximo
<i>Foreign nationals</i>	Pueden ser accionistas	No pueden formar parte de la <i>partnership firm</i>	Pueden ser socios
Imposición	30% sobre los beneficios + recargos + impuesto de educación	30% sobre los beneficios + recargos + impuesto de educación	Sujeta, desde 2012 al Alternate Minimum Tax. Tasa efectiva del 19,05%
Juntas	Cuerpo directivo cada cuatro meses. Accionistas anualmente.	No se requiere	No se requiere
Beneficio anual	Cuentas anuales deben ser notificadas al ROC.	No es necesario notificarlo al ROC.	Cuentas anuales deben ser notificadas al ROC, junto con el estado de solvencia.
Auditoria	Obligatoria	Obligatoria	Obligatoria si la contribución excede los 2,5 millones de rupias (44.650 euros) o si los ingresos por ventas anuales superan los

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

			4 millones de rupias (71.430 euros)
Disolución de la entidad	Muy estricta. Voluntaria o por orden de un tribunal según la ley nacional Company Law.	Por acuerdo de los socios, insolvencia o por orden judicial.	Poco estricta. Voluntaria o por orden judicial.

Sociedad (Company)

Esta sería la opción por la que se regularían las empresas extranjeras a través de sus filiales y Joint Ventures.

Se rigen por la Company Act de 1956 (Ley de Sociedades), heredera del derecho inglés. El Register of Companies (ROC, Registro de Sociedades) y el Company Law Board (CLB, Consejo de Sociedades), ambos dependientes del Department of Company Affairs son los organismos encargados de vigilar el cumplimiento de esta ley.

La forma jurídica más habitual en India sería una Sociedad Anónima (Public Company) y presentaría los siguientes rasgos:

- Capital: El “memorándum” de constitución debe establecer el capital social autorizado, el número de acciones (ordinarias o preferentes) y el desembolso mínimo exigible antes del comienzo de la actividad.
- Socios fundadores, y número de accionistas: se requiere un mínimo de 7 accionistas. Las personas no residentes o extranjeras pueden ser accionistas con la aprobación del RBI.
- Consejo de administración: se requiere un mínimo de 3 miembros. No existen restricciones sobre la residencia o nacionalidad de los miembros.
- Mano de obra: Las sociedades industriales deben emplear un mínimo de 100 trabajadores y tener comités de empresa en los que estén representados los gestores y trabajadores.
- Obligaciones informativas: En general, todas las sociedades deben presentar los oportunos libros de contabilidad y las cuentas auditadas en el Registro Mercantil. La práctica contable está basada en la del Reino Unido.

A continuación se procede a analizar los pasos a seguir para constituir **una nueva entidad en India**:

La principal institución involucrada en el proceso de constitución de una nueva entidad es el **“Registrar of Companies” (ROC)**.

- **Paso 1:** Según el “Companies Act” de 1965, el D.I.N. es un número que debe solicitarse antes de que un individuo pueda ser nombrado miembro del Board of Directors de una compañía registrada en India. El D.I.N. es único para cada persona, lo que significa que cada individuo tiene un único número D.I.N. incluso aunque éste pertenezca al Board of Directors de varias compañías a la vez.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

El número D.I.N. lo otorga el Ministerio de Empresa de India (MCA), y puede solicitarse online a través de su página web (www.mca.gov.in). La finalidad del D.I.N. es que el MCA pueda mantener un registro de todos los antecedentes de los individuos afiliados al mismo.

Obtener el Director Identification Number (DIN). Se obtiene rellorando el formulario DIN-1 on-line, en la página www.mca.gov.in. Inmediatamente se obtiene un DIN provisional. Hay que imprimir este formulario y firmarlo, luego enviarlo para su aprobación al Ministry of Corporate Affairs (MCA). El número DIN definitivo tarda en ser concedido unas cuatro semanas. Tasa: 100 rupias.

A continuación, se debe obtener un certificado para la firma digital on-line, con la finalidad de poder usar el nuevo sistema electrónico del MCA. Este certificado puede ser obtenido de seis agencias privadas autorizadas por el MCA, como por ejemplo, Tata Consultancy Services. No obstante, cada agencia tiene sus propias tasas, desde 400 rupias hasta 2650 rupias.

- **Paso 2.** Preparar la siguiente documentación:
 - Documento 1: Documento que certifique que el nombre está disponible (Name Availability Letter). La solicitud se obtiene en la página web del ROC y el plazo de certificación serían 2 días laborables.
 - Seleccionar por orden de preferencia un máximo de 6 nombres, que puedan reflejar lo máximo posible los fines de la sociedad.
 - No debe parecerse al nombre de ninguna otra sociedad ya registrada y debe respetar la regulación de emblemas y nombres de 1950 (Provisions of Emblems and Names Act, 1950)
 - Implica el pago de una tasa de 1.601,33 Rs.
 - Documento 2: Elaborar el “Memorandum of Association” (Escritura de Constitución de la nueva sociedad mercantil). En este documento se incluirá el nombre, el Estado en el que se constituye, el objeto de la compañía y los objetivos estratégicos para alcanzarlo, la responsabilidad de sus miembros y el capital autorizado.
 - Documento 3: Preparar los “Articles of Association” (Estatutos de la nueva sociedad). Esta acta levantada por los fundadores, especificará de nuevo los fines de la nueva sociedad, las normas internas, la estructura de capital y su distribución pormenorizada, los derechos de los accionistas, el proceso de capitalización, el proceso a seguir en caso de quiebra, etc.

Estos documentos (Memorandum of Association y Articles of Association) deberán ser revisados por el ROC y, posteriormente, sellados, para lo que se procederá al pago del “Stamp Duty”. Una vez sellados, los documentos deberán ser firmados por sus subscriptores (un mínimo de 2 en caso de Sociedad Limitada y un mínimo de 7 en el caso de una Sociedad Anónima) indicándose el nombre, dirección, ocupación y número de acciones

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

subscritas por cada uno de los firmantes. En ambos casos se requerirá la firma de un testigo.

- **Documento 4:** “Declaration of Compliance”.
 - **Documento 5:** “Notice of situation of registered office of the company.
 - **Documento 6:** Datos del Director, el Manager o el Secretario.
- **Paso 3:** Todo los documentos anteriormente citados deberán ser entregados a la oficina regional del ROC correspondiente:
 - 3 Copias selladas del “Memorandum of Association” y “Articles of Association”.
 - Dos copias de los formularios 1, 18 y 32
 - Todos aquellos acuerdos que se encuentren referidos en los estatutos sociales (Join Venture, etc.)
 - Una copia del contrato o acuerdo que se haya alcanzado con los individuos nombrados, con los directores o gestores de la compañía.
 - Una copia del “Name Availability Letter” previamente otorgado por el ROC.
 - Una copia de los poderes firmada por los subscriptores, en favor de toda aquella persona que realiza en su nombre correcciones en los documentos y rellena los papeles para el registro.
 - **Paso 4:** De forma paralela a la presentación de los documentos, se procederá al pago de la cuota de registro (Registration Fee) y la cuota de cumplimentación (filling fee), cuya cuantía dependerá del capital autorizado.

En un plazo no superior a las seis semanas se concederá el Certificado de Incorporación.

- Documentación adicional para el caso de constitución de una sociedad anónima:
 - Un consentimiento por parte de los directores para actuar como tal.
 - Los directores tienen que pagar la tasa denominada “payment of application and allotment money”
 - Un carta donde se certifica a ROC que se cumple con los requisitos estipulados en el capítulo IV de “The Companies Act”
 - Declaración firmada por uno de los directores.
 - Obtener el certificado de comienzo de negocio (Commencement of Business)

2. REGISTRO DE UNA EMPRESA EN EL ROC

La incorporación de una empresa en India está bajo la legislación del “Companies Act” (1956). Una empresa puede constituirse como *privated limited* o *public limited*.

Una *privated limited company* es aquella que a través de sus estatutos, restringe los derechos a transferir sus acciones, limita el número de sus socios a 50, prohíbe cualquier invitación al público a suscribir sus acciones y prohíbe cualquier invitación o aceptación de depósitos de terceros que no sean sus socios.

Una *public limited company* es toda aquella que no sea *privated limited*.

Para el registro y la incorporación de una empresa, un formulario de registro debe entregarse en el ROC (Register of Companies). El formulario de aplicación, junto con los nombres seleccionados para la compañía, memorando y artículos de la asociación, entre otros documentos, deben entregarse en el ROC perteneciente al estado donde se quiera incorporar la compañía.

Los documentos requeridos son los siguientes:

- Memorando de asociación
- Artículos de la asociación
- El acuerdo, si existe, mediante el cual la compañía propone su entrada con un individuo responsable de su dirección.
- Una copia del documento de registro del ROC
- Documentos que evidencien el pago de la tasa de registro que corresponda
- Documentos que evidencien la dirección y situación del informe 32 y el formulario 18 de la oficina de registro, y una declaración de aceptación de los requerimientos del “Companies Act” (1956), para poder recibir el consentimiento de dirección de la empresa.

Una vez que se cumplan todos estos requisitos, el registrador registrará la compañía y emitirá un certificado de incorporación de la empresa que otorgará a ésta de entidad legal. Una vez que la empresa ha sido registrada e constituida como una sociedad india, estará sujeta a las leyes indias, al igual que cualquier otra compañía doméstica.

Para más detalles, consultar el Ministerio de Company Affairs: www.mca.gov.in

3. LÍMITES SECTORIALES A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

La inversión extranjera directa en India está permitida hasta el 100% bajo la RUTA AUTOMÁTICA en todos los sectores, incluyendo el sector servicios, excluyendo las siguientes excepciones:

AGRICULTURA

Se permite el 100% de IED bajo la ruta automática en floricultura, horticultura, apicultura, desarrollo de semillas, piscicultura, cría de animales de granja, acuicultura y cultivo de vegetales y champiñones bajo condiciones controladas y servicios relacionados con el sector agrícola y aliados. Asimismo, el sector del Té, incluidas las plantaciones.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

La IED no está permitida para ninguna de otra actividad diferente de las anteriormente nombradas.

BANCA

Se permite la inversión extranjera hasta el 74% (bajo la ruta automática hasta el 49% y bajo aprobación del Gobierno hasta el 74%) siguiendo las directrices del Banco Central Indio (RBI) en el sector de la banca privada. La IED en el sector bancario público tiene un límite de un 20% y está bajo la ruta de aprobación del gobierno.

SERVICIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

La inversión extranjera directa en este sector de servicios financieros no bancarios, sigue la ruta automática hasta el 100% dependiendo de la conformidad del RBI, el cual proporcionará las directrices apropiadas al respecto. Se autoriza la IED en 18 actividades de las compañías financieras no bancarias y se seguirá la ruta automática de aprobación de la inversión siempre que se cumplan algunas condiciones. *Consolidated FDI Policy, abril de 2012*

SEGUROS

Se permite la inversión extranjera directa hasta el 26% bajo la ruta automática, previa licencia del *Insurance Regulatory & Development Authority (IRDA)*, bajo el Insurance Act de 1999.

COMPAÑÍAS DE GESTIÓN DE ACTIVOS

Se permite hasta el 49 % de IED a través de la ruta del Gobierno.

AVIACIÓN CIVIL

Aeropuertos

Para proyectos ya existentes, se permite la participación extranjera hasta el 74% por ruta automática, y bajo la aprobación del gobierno si la IED es superior al 74% hasta el 100%. Para proyectos nuevos (Greenfield) se permite el 100% de IED.

Para servicios de transporte programados, se permite la participación extranjera hasta el 49% por ruta automática, mientras que los no programados se amplía hasta el 74% (hasta 49% bajo ruta automática, entre el 49 y el 74% por aprobación del Gobierno).

Desde enero de 2008 los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves, el cargo y las aerolíneas charter forman ya parte de una categoría diferente que puede recibir hasta un 74% de IED (hasta 49% a través de ruta automática, desde el 49 al 74% por aprobación del gobierno).

También podrán abrirse en India subsidiarias íntegramente pertenecientes a compañías extranjeras (100% por ruta automática) para entrenar pilotos de avión y helicóptero y para tareas de mantenimiento y reparación de aeronaves.

TELECOMUNICACIONES.

- Para servicios de telefonía básica, servicios de valor añadido y comunicaciones móviles personales vía satélite se permite una IED de hasta el 74%. Si es superior al 49% (hasta el tope de 74%) se requiere autorización del gobierno.

- Para los Proveedores de Servicios de Internet con puertas de entrada, los servicios de radio paging y los servicios de punto a punto, se permite la IED hasta el 74%, pero si es superior al 49% (hasta el tope de 74%) se requiere autorización del gobierno.

Siempre que se cumplan algunas condiciones, se autoriza la inversión en las siguientes actividades en el sector de telecomunicaciones: a) Servicios de internet que no provean de puerta de entrada (tanto por satélite como por cable submarino) tope de 74% con límite de 49% a través de ruta automática; b) Proveedores de infraestructura que provean de dark fibre (IP Category I); c) Correo Electrónico; d) Buzón de voz (hasta el 100% con un tope de 49% en ruta automática y el resto por aprobación del Gobierno).

PETRÓLEO (actividades distintas al refinado)

Bajo ciertas condiciones se permite:

a) La IED de hasta el 100% bajo la ruta automática en la prospección de petróleo en el caso de los yacimientos de tamaño pequeño y medio.

b) La IED hasta el 100% bajo la ruta automática en la comercialización de productos derivados de petróleo.

c) Para el sector de oleoductos y gaseoductos, se permite una IED bajo la ruta automática de hasta el 100%.

e) Hasta el 100% por ruta automática para actividades de estudio del mercado, inversión / financiación, e infraestructuras para la comercialización de petróleo y gas natural.

Press Note N° 1 (2004 Series), Press Note N° 4 (2006 Series)

PETRÓLEO (refinado)

a. Se permite la IED hasta el 49%, desde enero de 2008, en el caso de empresas del sector público, las denominadas Public Sector Units o PSUs en sus siglas en inglés. Éstas contarán a su vez en su capital social con inversión pública y privada india. Es necesaria la aprobación del FIPB.

b. En el caso de compañías privadas indias, se permite la IED hasta el 100% según la ruta automática

SECTOR INMOBILIARIO

Se permite la IED bajo ciertas condiciones hasta el 100% por ruta automática. Se incluye la construcción de viviendas, instalaciones comerciales, resorts, instituciones educativas, instalaciones recreativas, infraestructuras urbanas y regionales y urbanizaciones.

Los requisitos necesarios para poder invertir en este sector son dos, el primero, referido a la capitalización de la empresa, exige un mínimo de 10 millones de US\$ para la filial plenamente participada, o 5 millones US\$ si hay una joint venture de inversiones, el segundo se refiere a la extensión mínima de los proyectos a realizar. Además, al menos el 50% del proyecto tiene que ser desarrollado en un periodo de 5 años desde su fecha de aprobación.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

En las SEZ se permite la IED en un 100% bajo la ruta automática y sin los condicionantes antes nombrados, según el SEZ Act de 2005.

CARBÓN Y LIGNITO

Se autoriza una IED del 100%, por vía automática, para la exploración o minería del carbón o lignito para consumo cautivo, y la producción de hierro, acero, cemento y otras actividades permitidas bajo la *Coal Mines (Nationalisation) Act, 1973*

FONDOS DE CAPITAL RIESGO (FCR) Y SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO (SCR)

Una Sociedad de Capital Riesgo extranjera (SCR) está autorizada a invertir un 100% en el capital de una SCR doméstica y puede también establecer un Sociedad Gestora para gestionar el fondo.

Se permite a los FCR y a las SCR extranjeras invertir tanto en sociedades de inversión domésticas como en otro tipo de sociedades domésticas siguiendo la ruta automática, sujetándose tan sólo a las regulaciones del SEBI (Securities Exchange Board of India) y a los límites sectoriales a la inversión extranjera específicos de cada sector.

COMERCIO

(i) Se permite una IED del 100% por ruta automática en el caso de sociedades comercializadoras para las siguientes actividades:

- Exportación.
- Venta al por mayor, cash & carry
- e-commerce (sólo B2B)

(ii) Se permite una IED del 100% con aprobación del gobierno en las siguientes actividades:

- Comercio de bienes obtenidos de las pequeñas y medianas empresas (Small Scale Industries)
- Comercialización a prueba (test marketing) de los artículos para los cuales una sociedad ha obtenido aprobación para fabricar.

(iii) Se permite el comercio minorista hasta el 100%, con aprobación del gobierno, para empresas comercializadores de productos bajo marca única sujeto a una serie de condiciones, entre ellas, el abastecimiento de un 30% de productos locales.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS Y SECTOR SERVICIOS.

Con relación a las sociedades de inversión en infraestructuras y en el sector servicios, donde existe un límite para la inversión extranjera, sólo se tendrá en cuenta dicho límite para la inversión directa. La inversión extranjera adicional en una sociedad de inversión no será deducida de este límite a condición de que la IED en esa sociedad de inversión no exceda del 49% y de que la gestión de la sociedad de inversión la realicen los propietarios indios. No se permite la ruta automática de autorización.

ENERGÍA.

Se permite un 100% de IED por ruta automática en proyectos para la generación, transmisión y distribución de energía excepto para la energía atómica. No hay ningún límite en cuanto a los costes del proyecto ni sobre la cantidad de la IED.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

No se permite IED privada en el sector de la energía atómica.

DEFENSA E INDUSTRIAS ESTRATÉGICAS.

Se permite la IED incluidos los NRI/OCB hasta el 26%, previa aprobación del Gobierno y, dependiendo de los requisitos de licencia, de seguridad y de las directrices del Ministerio de Defensa. Press Note N° 4 (2001 Series), Press Note N° 2 (2002 Series)

AGENCIAS DE SEGURIDAD PRIVADAS

Según el "Private Security Agencies Act, 2005", se permite una IED de un 49% como máximo bajo la ruta de aprobación del gobierno, para empresas extranjeras.

SATÉLITES

IED hasta un 74% bajo la ruta de aprobación del gobierno, y según las normas del Departamento Espacial, ISRO.

PRENSA.

Se permite IED hasta un 26%, vía aprobación del FIPB, en publicaciones periódicas de noticias y actualidad (periódicos y revistas).

En publicaciones científicas, técnicas y demás especializadas, se permite IED hasta 100% con previa aprobación del gobierno.

RADIODIFUSION.

a) Producción de software para televisión: Se permite inversión extranjera hasta el 100% a condición de que tal inversión este sujeta a:

i) todas las futuras leyes relacionadas con la radiodifusión;

ii) no se puede hacer ninguna emisión desde el territorio indio sin la aprobación previa del Gobierno

b) Transmisión por satélite: Se permite a las cadenas de televisión con independencia del control de la propiedad o la dirección, emitir señales ascendentes (uplink) a condición de que comprometan a cumplir con el código de broadcasting.

c) Establecer centros de transmisión ascendente (uplinking, hub): Se permite hasta el 49% de IED para establecer centros de transmisión (uplinking hub, teleports), sujeto a la Up-linking Policy notificada por el Ministerio de Información y Emisión. *Press Note N° 1*

d) La red de televisión por cable: Se permite inversión extranjera hasta el 49% (la cual incluye IED y la inversión en cartera). Solo se permite a las empresas con un mínimo de 51% de capital indio, proveer servicios de televisión por cable (*Cable television Network Rules 1994*)

e) Sistema de transmisión *Direct to Home (DTH)*: Las licencias DTH, solo se concederán a empresas con un capital extranjero no superior a 49%. De este 49%, el componente IED, no debe exceder del 20%.

f) Broadcasting FM por vía terrestre: Inversión directa o indirecta hasta el 26% con aprobación del gobierno. La licencia solo se puede conceder a una empresa constituida en India bajo Companies Act.

g) La televisión terrestre: Se permiten operadores de canales de televisión de noticias y actualidad hasta un 26% de inversión extranjera y hasta el 100% para canales diferentes de

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

noticias. Ambos con aprobación del gobierno y sujetas a las directrices del Ministerio de Información y Emisión.

MINERÍA

Para la exploración y minería de diamantes y piedras preciosas, oro y plata y minerales, la IED se permite hasta el 100% siguiendo la ruta automática, bajo el Mines and Minerals Act, 1957.

En el apartado referente a la explotación de minerales atómicos, queda reservado al sector público.

En 2008 Los límites de IED aumentaron hasta un 100% en la minería de titanio.

SERVICIOS POSTALES

Se permite la IED de hasta el 100% en servicios de courier con aprobación previa del gobierno, excepto para la distribución de cartas que está reservado exclusivamente al Estado.

SECTOR FARMACÉUTICO

Se permite la IED al 100% para proyectos ya existentes (bajo aprobación del Gobierno) y para nuevos proyectos (ruta automática).

NOTA: Hay que tener en cuenta, que toda la política sectorial mencionada anteriormente está sometida a continua revisión por parte del gobierno indio con el fin de liberalizarla.

Sectores PROHIBIDOS a la Inversión Directa Extranjera

- Comercio minorista (excepto el dedicado a una única marca)
- Energía atómica
- Loterías públicas o privadas (incluso las online)
- Apuestas y casinos
- Nidhi companies (empresas no financieras dedicadas a gestionar el préstamo de dinero entre sus socios)
- Transferencia de TDRs (Transferable Development Rights)
- Negocios de Real State o construcción de Farm Houses
- Industria del tabaco, cigarrillos y puros.
- Chit Funds
- Actividades / sectores no abiertos a la inversión privada

4. LISTA DE ZONAS URBANAS Y CIUDADES CON MÁS DE UN MILLÓN DE HABITANTES (CENSO 2011)

Según los datos del Censo de 2011, existen 53 núcleos urbanos de más de un millón de habitantes. En el censo de 2001 solo eran 23. Todo establecimiento industrial situado a menos de 25 Km. del núcleo urbano de alguna de estas áreas precisará de licencia industrial:

	Núcleo	Habitantes
1	Greater Mumbai UA	18.414.288
2	Delhi UA	16.314.838
3	Kolkata UA	14.112.536
4	Chennai UA	8.696.010
5	BANGALORE UA	8.499.399
6	Hyderabad UA	7.749.334
7	Ahmadabad UA	6.352.254
8	Pune UA	5.049.968
9	Surat UA	4.585.367
10	Jaipur (M. Corp.)	3.073.350
11	Kanpur UA	2.920.067
12	Lucknow UA	2.901.474
13	Nagpur UA	2.497.777
14	Ghaziabad UA	2.358.525
15	Indore UA	2.167.447
16	Coimbatore UA	2.151.466
17	Kochi UA	2.117.990
18	Patna UA	2.046.652
19	Kozhikode UA	2.030.519
20	Bhopal UA	1.883.381
21	Thrissur UA	1.854.783
22	Vadodara UA	1.817.191
23	Agra UA	1.746.467
24	GVMC (M. Corp.)	1.730.320
25	Malappuram UA	1.698.645
26	Thiruvananthapuram UA	1.687.406
27	Kannur UA	1.642.892

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

28	Ludhiana (M. Corp.)	1.613.878
29	Nashik UA	1.562.769
30	Vijayawada UA	1.491.202
31	Madurai UA	1.462.420
32	Varanasi UA	1.435.113
33	Meerut UA	1.424.908
34	Faridabad (M. Corp.)	1.404.653
35	Rajkot UA	1.390.933
36	Jamshedpur UA	1.337.131
37	Srinagar UA	1.273.312
38	Jabalpur UA	1.267.564
39	Asansol UA	1.243.008
40	Vasai Virar City (M. Corp.)	1.221.233
41	Allahabad UA	1.216.719
42	Dhanbad UA	1.195.298
43	Aurangabad UA	1.189.376
44	Amritsar UA	1.183.705
45	Jodhpur UA	1.137.815
46	Ranchi UA	1.126.741
47	Raipur UA	1.122.555
48	Kollam UA	1.110.005
49	Gwalior UA	1.101.981
50	Durg-Bhilainagar UA	1.064.077
51	Chandigarh UA	1.025.682
52	Tiruchirappalli UA	1.021.717
53	Kota (M. Corp.)	1.001.365

5. TRADE MARKS REGISTRY: OFICINAS Y JURISDICCIONES EN INDIA

Trade Marks Registry, Mumbai (Head Office)

Intellectual Property Bhavan, Near Antop Hill Head Post Office, S.M.
Road , Antop Hill, Mumbai 400037
Tel: +91 22-2410 1144, 24101177, 24148251, 24112211
Fax: +91 22-24120808, 24132295

Jurisdicción: Maharashtra, Madhya Pradesh y Goa

Trade Marks Registry, Delhi

Intellectual Property Bhavan, Plot NO.32, Section 14, Dwarka, Delhi
Tel. +91 11-28082915/ 16/17 Fax:

Jurisdicción: Estados de Jammu & Kashmir, Punjab, Haryana, Uttar Pradesh, Himachal Pradesh, Union Territory of Delhi y Chandigarh

Trade Marks Registry, Kolkata

CP-2, Sector V, 5th floor, I.P.Bhavan, Salt Lake,
Kolkata-700091

Telfax. +91 33-23677311

Jurisdicción: Estados de Arunachal Pradesh, Assam, Bihar, Orissa, West Bengal, Manipur, Mizoram, Meghalaya, Sikkim , Tripura y Union Territories de Nagaland, Andamar y Nicobar Island

Trade Marks Registry, Ahmedabad

15/27 National Chambers, 1st floor, Ashram road,
Ahmedabad-380 009.

Tel: +91 79-26580567

Jurisdicción: Estados de Gujarat y Rajasthan y Union Territorio de Damman, Diu, Dadra y Nagar Haveli

Trade Marks Registry, Chennai

IP building, GST Road, Guindy
Chennai-600032

Tele: +91 44-22502041, Fax : +91 44-22502042

Jurisdicción: Estados de Andhra Pradesh, Kerala, Tamil Nadu, Karnataka and Union Territorio de Pondicherry y Lakshadweep Island

6. PRINCIPALES INSTITUCIONES

Materia	Ministerio / Departamento de Gobierno Encargado	Website
Industrial Entrepreneur Memorandum for delicensed industries	Department of Industrial Policy & Promotion	http://dipp.nic.in
Approval for Industrial License / Carry-on-business License	Department of Industrial Policy & Promotion	http://dipp.nic.in
Approval for Technology Transfer: (i) Automatic route (ii) Government approval (PAB)	Reserve Bank of India Department of Industrial Policy & Promotion	http://www.rbi.org.in
Approval for financial collaboration: (i) Automatic route (ii) Government approval (FIPB)	Reserve Bank of India Department of Economic Affairs	http://www.rbi.org.in
Approval of Industrial Park (i) Automatic route (ii) Non-Automatic route (Empowered Committee)	Department of Industrial Policy & Promotion	http://dipp.nic.in
Registration as a company & certificate of commencement of business	Department of Company Affairs (Registrar of Companies)	http://www.mca.gov.in
Matters relating to FDI policy and its promotion and facilitation as also promotion and facilitation of investment by Non- resident Indians (NRIs)	Department of Industrial Policy & Promotion	http://dipp.nic.in
Matters relating to Foreign Exchange	Reserve Bank of India	http://www.rbi.org.in
Matters relating to Taxation	Department of Revenue	http://finmin.nic.in

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Matters relating to Direct Taxation	Central Board of Direct Taxes	http://incometaxindia.gov.in
Matters relating to Excise & Customs	Central Board of Excise & Custom	http://www.cbec.gov.in
Matters relating to Industrial Relations	Ministry of Labour	http://labour.nic.in
Import of Goods	Directorate General of Foreign Trade	http://dgft.gov.in
Matters relating to Environment & Forest clearance	Ministry of Environment and Forests	http://envfor.nic.in
Overseas investment by Indians	Ministry of Overseas Affairs	http://moia.gov.in
Allotment of land/Shed in Industrial areas, acquisition of land, change in land use, approval of building plan, release of water connection etc.	Departments Concerned of State Governments	Web site address of the state/UT is given at ANNEXURE-..

7. PÁGINAS WEB

Departamentos Ministeriales

Department of Biotechnology - <http://dbtindia.nic.in>

Bureau of Indian Standards - <http://www.bis.org.in>

Department of Chemicals & Petrochemicals - <http://chemicals.nic.in>

Ministry of Civil Aviation - <http://www.civilaviation.gov.in/>

Department of Commerce - <http://commerce.nic.in>

Ministry of Coal - <http://coal.nic.in>

Ministry of Company Affairs - <http://www.mca.gov.in/>

Department of Education - <http://education.nic.in>

Ministry of Environment and Forests - <http://envfor.nic.in>

Department of Explosives - <http://explosives.nic.in>

Ministry of External Affairs - <http://www.meaindia.nic.in>

Ministry of Finance - <http://finmin.nic.in>

Directorate General of Foreign Trade - <http://dgft.gov.in/>

Department of Heavy Industries - <http://dhi.nic.in>

Department of Industrial Policy & Promotion - <http://dipp.nic.in>

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Ministry of Information and Broadcasting - <http://mib.nic.in>

Department of Information Technology - <http://www.mit.gov.in>

Ministry of Labour - <http://labour.nic.in>

Ministry of Mines - <http://mines.nic.in>

Minister for New and Renewable Energy - <http://www.mnre.gov.in/>

Office of the Controller General of Patents,

Designs and Trademarks - <http://www.ipindia.nic.in/>

Ministry of Petroleum and Natural Gas - <http://petroleum.nic.in>

Ministry of Power - <http://powermin.nic.in>

Ministry of Railways - <http://www.indianrailways.gov.in>

Reserve Bank of India - <http://www.rbi.org.in>

Department of Road Transport & Highways - <http://morth.nic.in>

Department of Shipping - <http://shipping.nic.in>

Ministry of Small Scale Industries - <http://msme.gov.in/>

Ministry of Statistics and Programme

Implementation, - <http://mospi.nic.in>

Department of Telecommunication - <http://www.dot.gov.in/>

Ministry of Textiles - <http://texmin.nic.in>

Ministry of Tourism - <http://tourismofindia.com>

Ministry of Urban Development - <http://urbanindia.nic.in>

Ministry of Water Resources - <http://wrmin.nic.in>

Estados

Andaman & Nicobar (UT) - <http://andaman.nic.in>

Andhra Pradesh - <http://www.aponline.gov.in>

Arunachal Pradesh - <http://arunachalpradesh.nic.in>

Assam - <http://assamgovt.nic.in>

Bihar - <http://bihar.nic.in>

Chandigarh (UT) - <http://chandigarh.nic.in>

Chhattisgarh - <http://chhattisgarh.nic.in>

Dadra & Nagar Haveli (UT) - <http://dnh.nic.in/>

Daman & Diu (UT) - <http://daman.nic.in>

Delhi - <http://delhigovt.nic.in>

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

Goa - <http://www.goa.gov.in/>
Gujarat - <http://www.gujaratindia.com>
Haryana - <http://haryana.gov.in/>
Himachal Pradesh - <http://himachal.nic.in>
Jammu & Kashmir - <http://jkgad.nic.in/>
Jharkhand - <http://jharkhand.nic.in>
Karnataka - <http://www.karnataka.gov.in/Pages/Default.aspx>
Kerala - <http://www.kerala.gov.in>
Lakshdweep (UT) - <http://lakshadweep.nic.in>
Madhya Pradesh - <http://www.mp.nic.in>
Maharashtra - <http://maharashtra.gov.in>
Manipur - <http://manipur.nic.in>
Meghalaya - <http://meghalaya.nic.in>
Mizoram - <http://mizoram.nic.in>
Nagaland - <http://nagaland.nic.in>
Orissa - <http://www.odisha.gov.in/portal/default.asp>
Pondicherry (UT) - <http://www.pon.nic.in/>
Punjab - <http://punjabgovt.nic.in>
Rajasthan - <http://www.rajasthan.gov.in>
Sikkim - <http://www.sikkim.gov.in/>
Tamil Nadu - <http://www.tn.gov.in>
Tripura - <http://tripura.nic.in>
Uttar Pradesh - <http://upgovt.nic.in>
Uttranchal - <http://gov.ua.nic.in>
West Bengal - <http://westbengal.gov.in/>

8. LISTA DE AUTORIDADES FINANCIERAS AUTORIZADAS BAJO LA CATEGORÍA I.

LIST OF AUTHORISED DEALERS CATEGORY-I

Sl. No.	Name and Address of the Entity
1.	The Royal Bank of Scotland N.V. 31/32, 3rd Floor, Sakhar Bhavan, Nariman Point, Mumbai 400 021
2.	Abu Dhabi Commercial Bank Ltd. Foreign Exchange Department, 75 B, Rehmat Manzil, Veer Nariman Road, Mumbai- 400 020
3.	Allahabad Bank, Foreign Department, Head Office, Gillander House, Ground Floor, Block F, 8, N.S.Road, Kolkata-700001
4.	Andhra Bank, International Banking Division, 8F, Maker Towers, Cuffe Parade, Mumbai-400 005.
5.	Antwerp Diamond Bank NV Mumbai Branch, 2nd Floor, Engineering Centre, 9, Mathew Road, Opera House, Mumbai-400 004.
6.	AB Bank Limited Liberty Building, 41-42, Sir Vithaldas T Marg, New Marine Lines, Mumbai 400 020.
7.	Axis Bank Ltd. Maker Towers `F' Block, 13th floor, Cuffe Parade, Mumbai 400 005
8.	Bank Internasional Indonesia Treasury Department, Amerchand Mansion, Ground floor, Madame Cama Road, Colaba, Mumbai 400 039
9.	Bank of America NA Treasury Department , Express Towers, Nariman Point, Mumbai 400 021
10.	Bank of Bahrain & Kuwait PSC Foreign Exchange Department , Jolly Maker Chambers II, Ground floor, 225,

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

	Nariman Point, Mumbai 400 021
11.	Bank of Baroda International Division, C-26, G-Block, Bandra-Kurla Complex, Bandra (E), Mumbai-400 051.
12.	Bank of Ceylon Treasury Department , 1090 Poonamallee High Road, Chennai 600 084.
13.	Bank of India Foreign Business Department, Star House, 3rd Floor, C-5, G Block, Bandra-Kurla Complex, Bandra (E), Mumbai-400 051.
14.	Bank of Maharashtra International Division, 24, Maker Chambers III, 2nd Floor, Nariman Point, Mumbai 400 021
15.	Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd. Risk Management Department, Jeevan Vihar Building, 3, Parliament Street, New Delhi-110 001.
16.	Barclays Bank PLC Foreign Exchange (Treasury), 21/23, Maker Chamber VI, Nariman Point, Mumbai 400 021
17.	BNP Paribas Treasury Department, 62, Homji Street, Fort, Mumbai 400 001
18.	Bombay Mercantile Co-Op. Bank Ltd. Forex Department, 4th Floor, Uttam House, 69, P. D'Mello Road, Carnac Bunder, Mumbai-400009
19.	Calyon Bank Mumbai Branch, 11th Floor, Hoechst House, Nariman Point, Mumbai-400021
20.	Canara Bank International Division, Maker Chambers III, 7th Floor, Nariman Point, Mumbai 400 021
21.	The Catholic Syrian Bank Ltd. , International Banking Division, P.B.No.1156, Market Road, Kochi 682 011, Kerala

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

22.	Central Bank of India International Division, Chander Mukhi, 5th Floor, Nariman Point, Mumbai 400 021
23.	Chinatrust Commercial Bank Treasury Department, 21A, Janpath, New Delhi 110 001
24.	Shinhan Bank Foreign Exchange Department, 42, Jolly Maker Chambers II, 4th Floor, 225, Nariman Point, Mumbai- 400021
25.	Citi Bank N.A. Treasury Deptt., 5th floor, C-61, Bandra Kurla Complex, G Block, Bandra (East), Mumbai -400051
26.	City Union Bank Ltd. International Banking Division, 706, Anna Salai, Chennai 600 006
27.	Corporation Bank International Banking Division, 15, Mittal Chambers, Nariman Point, Mumbai 400 021.
28.	Dena Bank International Division, Bombay Main Office Bldg., 17, Horniman Circle, Fort, Mumbai 400 023.
29.	Deutsche Bank A.G. Foreign Exchange Department, D.B. House, Hazarimal Somani Marg, Post Box No.1142, Fort, Mumbai 400 001
30.	DBS Bank Ltd. Mumbai Branch, 3rd floor, 221, Dr. D.N. Road, Fort , Mumbai 400 001.
31.	Development Credit Bank Ltd. Corporate & Registered Office, 301, Trade Plaza, 414, Veer Savarkar Marg, Prabhadevi, Mumbai 400 025.
32.	HDFC Bank Ltd. Treasury Department, Sandoz House, 1st Floor, Dr. A.B. Road, Worli, Mumbai- 400018
33.	The Hongkong Shanghai Banking Corporation Treasury Services, 52/60, M.G.Road, Mumbai 400 001.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

34.	ICICI Bank Ltd. Treasury Deptt., ICICI Bank Towers, Bandra-Kurla Complex, Bandra (E), Mumbai-400 051.
35.	IDBI Bank Ltd. International Banking Division, IDBI Tower, WTC Complex, Cuffe Parade, Mumbai-400 005.
36.	Indian Bank International Division, H.O., 66, Rajaji Salai, Chennai- 600 001
37.	Indian Overseas Bank Foreign Exchange Department, C.O., 763, Anna Salai, Chennai 600 002
38.	IndusInd Bank Ltd. International Division, IndusInd House, 4th Floor, 425, Dr. Dadasaheb Bhad- kamkar Marg, Mumbai 400 004
39.	ING-Vysya Bank Ltd. Treasury Department, 4th Floor, ING Vysya House, 22, M.G. Road, Banga- lore.
40.	JP Morgan Chase Bank N.A. Mumbai Branch, Mafatlal Centre, 9th Floor, Nariman Point, Mumbai-21
41.	The Karnataka Bank Ltd. International Division, 107/109, Raheja Centre, Free Press Journal Marg, Nariman Point, Mumbai- 400021
42.	The Karur Vysya Bank Ltd. International Division, 568 (II Floor), Anna Salai, Teynampet, Chennai 600 018.
43.	Kotak Mahindra Bank Ltd. 36-38A, Nariman Bhavan, 227, Nariman Point, Mumbai-400 021.
44.	Krung Thai Bank Public Company Limited 62, Maker Chambers VI, 6th floor, Nariman Point, Mumbai 400 021.
45.	The Maharashtra State Co.op. Bank Ltd. International Banking Division, Y.B. Chavan Centre, General Jagannath Bhonsale Marg, Near Sachivalaya Gymkhana, Mumbai-400 021.
46.	Mashreq Bank P.S.C.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

	Bombay Branch, 602/603/604, Tulsiani Chambers, 6th Floor, Nariman Point, Mumbai-400 021.
47.	Mizuho Corporate Bank Ltd Mumbai Branch, Maker Chambers III, 1st floor, Jamnalal Bajaj Road, Nariman Point, Mumbai 400 021.
48.	Oman International Bank SAOG 201, Raheja Centre, Free Press Journal Marg, Nariman Point, Mumbai-400021
49.	Oriental Bank of Commerce International Banking Division, F-14, IVth Floor, Competent House, Connaught Place, New Delhi- 1
50.	Punjab and Sind Bank Foreign Exchange Department, H.O., IInd Floor, Scindia House, Connaught Circus, New Delhi 110 001
51.	Punjab National Bank International Banking Division, H.O., 7, Bhikhaji Cama Place, New Delhi 110 066.
52.	The Saraswat Co-op. Bank Ltd. International Banking Division, Kimatrai Bldg., 1st floor, 77/79, Maharshi Karve Road, Marine Lines, Mumbai 400 002
53.	Societe Generale Treasury Deptt., Maker Chambers IV, Ground floor, Bajaj Marg, P.B.No.1635, Nariman Point, Mumbai 400 021
54.	Sonali Bank Limited 15, Park Street, Kolkata-700 016
55.	Standard Chartered Bank 23-25, M.G.Road, P.O.Box No.558, Mumbai- 400 001
56.	State Bank of Bikaner & Jaipur International Banking Department, Marshall House, 1st floor, 33/1, Netaji Subhash Road, Kolkata-700 001
57.	State Bank of Hyderabad Treasury Department, 7th Floor, SBI LHO, Bandra-Kurla Complex, Bandra(E), Mumbai- 400051

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

58.	State Bank of India International Division, C.O., P.B.No.10121, Madam Cama Road, Mumbai-400 021
59.	State Bank of Mauritius Ltd. Treasury Deptt., 101, Raheja Centre, Free Press Journal Road, Nariman Point, Mumbai- 400021
60.	State Bank of Mysore H.O., Foreign Department, K.G.Road, BKG Complex, Bangalore- 560 009.
61.	State Bank of Patiala H.O. Foreign Exchange Department, Bank House, 3rd Floor, 21, Rajendra Place, New Delhi- 110008
62.	State Bank of Travancore Forex Department, P.B.No.3639, Ernakulam- 682 035, Kerala
63.	Syndicate Bank International Division, Maker Towers, 'F', 2nd floor, Cuffe Parade, Colaba, Mumbai-400 005
64.	Tamilnad Mercantile Bank Ltd. International Banking Division, 3rd Floor, Plot No.4923, AC/16, Second Avenue, Anna Nagar, Chennai-600 040.
65.	Bank of Nova Scotia Foreign Exchange Department, Mittal Towers, B Wing, Ground floor, P.O.Box 11507, Nariman Point, Mumbai-400 021
66.	The Dhanalaxmi Bank Ltd. Dhanalaxmi Building, P.B.No.9, Trichur-680 001, Kerala.
67.	The Federal Bank Ltd. International Banking Department, Federal Towers, Marine Drive, Ernakulam-682031, Kerala
68.	The Jammu & Kashmir Bank Ltd. International Division, 5, Merchant Chambers, 41, New Marine Lines, Mumbai 400 020
69.	The Laxmi Vilas Bank Ltd. International Division, 25/31, Aban House, Sai Baba Marg, Kalaghoda, Fort, Mumbai-400 023.

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

70.	The South Indian Bank Ltd. Foreign Exchange Department, C.O., Dharmodayam Building, Shanmugam Road, Kochi- 682031, Kerala
71.	UCO Bank International Division, Head Office, 10, Biplabi Trailokya Maharaj Sarani, Kolkata - 700 001
72.	Union Bank of India International Banking Division, 9th Floor, Union Bank Bhavan, 239, Vidhan Bhavan Marg, Nariman Point, Mumbai- 400021
73.	United Bank of India International Banking Division, Head Office (14th Floor), 16, Hemanta Basu Sarani, Kolkata 700 001
74.	Vijaya Bank International Banking Division, Head Office, 41/2, M.G. Road, Trinity Circle, Bangalore- 560001
75.	Yes Bank Ltd. Treasury Deptt., Nehru Centre, 10th floor, Discovery of India, Dr. A.B. Road, Worli, Mumbai-400 018.
76.	The Cosmos Cooperative Bank Limited Head Office, “ Cosmos Heights” , 269/270, Shaniwar Peth, Chimaji Appa Peshwe Chowk, Pune- 411030
77.	The Kalupur Commercial Cooperative Bank Limited ‘Kalupur Bank Bhavan’, Nr. Income Tax Circle, Ashram Road, Ahmedabad-380014
78.	Abhyudaya Co-op Bank Limited Admn. Office : K.K. Tower, Abhyudaya Bank Lane, Off. G.D. Ambekar Marg, Parel Village, Mumbai- 400012
79.	The Shamrao Vithal Co-operative Bank Limited Corporate Office: SVC Tower, Nehru Road, Vakola, Santacruz(E), Mumbai-400055
80.	JSC VTB Bank The Taj Mahal Hotel, Mezzanine Floor, Number One, Mansingh Road, New Delhi- 110011

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

81.	The Bharat Co-operative Bank (Mumbai) Limited Central Office : ‘ Marutagiri’, Plot No. 13/9A, Samant Estate, Sonawala Road, Goregaon (E), Mumbai- 400063
82.	U B S AG 3/F, 2 North Avenue, Maker Maxity, Bandra-Kurla Complex, Bandra(East), Mumbai- 400051
83.	FirstRand Bank Ltd 5th Floor, Mistry Bhavan, 122, Dinsha Vachha Road, Churchgate, Mumbai- 400020
84.	Commonwealth Bank of Australia Level 2, Hoechst House, Nariman Point, Mumbai- 400021
85.	The Thane Janata Sahakari Bank Limited Head Office : Madhukar Bhavan, Road No. 16, Wagle Estate, Thane- 400604
86.	United Overseas Bank Limited 3 North Avenue, Maker Maxity, Unit 31 & 37, 3rd Floor, ‘C’ Wing, Bandra-Kurla Complex, Bandra (East), Mumbai- 400051
87.	Credit Suisse AG 10th Floor, Ceejay House, Plot F, Ceejay House, Plot F, Shivsagar Estate, Dr. A.B. Road, Worli, Mumbai- 400018
88.	SBERBANK Upper ground floor, Dr. Gopal Das Bhawan,28,Barakhamba Road New Delhi- 110001
89.	Australia and New Zealand Banking Group Limited Cynergy Centre, Unit A, 6th Floor and Unit A 1,Ground Floor, Appasaheb Marathe Marg, Prabhadevi, Mumbai-400025
90.	The Ratnakar Bank Ltd. 1 st Lane Shahupuri, Kolhapur - 416001
91.	Rabobank International (Cooperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank B.A.) 2 nd Floor,Forbes Building Charanjit Rai Marg, Fort Mumbai - 400001

GUÍA DE INVERSIONES EN INDIA

92.	Punjab and Maharashtra Co-operative Bank Limited 1, Sardar Pratap Singh Ind. Estate L. B. S. Marg, Bhandup (W) Mumbai – 400078
93.	National Australia Bank 406, Maker Chamber V, 221, Nariman Point, Mumbai- 400021
94.	Industrial and Commercial Bank of China Level 1, East Wing, Wockhardt Towers, Bandra-Kurla Complex, Mumbai – 400 051
95.	American Express Banking Corporation (Limited AD Cat-I licence for issuance of forex pre-paid cards) Cyber City, Tower “C”, DLF Bldg, No.8, Sector 25, DLF City Phase-II, Gurgaon- 122002 (Haryana)
96.	Woori Bank 6th Floor, EA Chambers, No.49, 50L, Whites Road, Royapettah, Chennai- 600 014