

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Estudio monográfico sobre el entorno económico y las
oportunidades de inversión en:

INDIA

Pablo Bustelo

Vani Archana
Rajiv Kumar
Mandira Sarma

La internacionalización de la empresa española

Estudio monográfico sobre el entorno económico
y las oportunidades de inversión en:

INDIA

Pablo Bustelo

*Investigador principal (Asia-Pacífico) del Real Instituto
Elcano y Profesor Titular de Economía Aplicada, UCM*

con la colaboración de

Vani Archana

Rajiv Kumar

Mandira Sarma

Coordinador de la colección: Paul Isbell

© 2008. Instituto Español de Comercio Exterior
Paseo de la Castellana, 14 - 16
28046 Madrid
www.icex.es

© 2008. Instituto de Crédito Oficial
Paseo del Prado, 4
28014 Madrid
www.ico.es

© 2008. Fundación Real Instituto Elcano
de Estudios Internacionales y Estratégicos
Príncipe de Vergara, 51
28006 Madrid
www.realinstitutoelcano.org

Diseño y maquetación: Quinteral Servicios Gráficos, S.L.
Impresión: Quinteral Servicios Gráficos, S.L.
Depósito legal: M-54720-2008
ISBN: 978-84-936301-6-4

PRÓLOGO

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Real Instituto Elcano (RIE) colaboran por primera vez de forma tripartita para la elaboración de una serie de monográficos sobre las oportunidades de comercio e inversión en determinados países, con el objetivo común de impulsar la internacionalización de la empresa española. Esta iniciativa arranca con la publicación del presente número sobre Turquía, país considerado de especial interés por la Administración Comercial española en el marco de los denominados Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM), definidos por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (SETyC).

El ICEX tiene encomendado el papel rector y la coordinación de la promoción exterior de productos, proyectos, servicios e inversiones españolas, en el marco de la Política Económica Española. Por su parte, el ICO presta financiación a proyectos que, entre otros objetivos, potencien la presencia de nuestras empresas en el exterior. El RIE tiene entre sus fines estudiar en profundidad los intereses de España en la sociedad internacional, sirviendo de foco de pensamiento y generación de ideas para su puesta a disposición de los responsables políticos y de la sociedad en general.

Las tres instituciones consideran prioritario prestar apoyo a las empresas españolas para ayudarlas a internacionalizarse, en este caso a través de la elaboración y puesta a su disposición de información de calidad sobre la realidad de los mercados foráneos. El desarrollo de las nuevas tecnologías y las comunicaciones ha facilitado el acceso a un elevado volumen de datos; no obstante, los fuertes cambios que experimentan las economías de mayor potencial exigen un profundo conocimiento acerca de las mismas para poder abordarlas con éxito. En consecuencia, se requiere una información práctica, detallada y precisa que facilite a nuestras empresas su implantación y comercio más allá de nuestras fronteras. Los diferentes números que integrarán esta serie de monográficos dedicados a países concretos pretenden ofrecer precisamente esa información.

De este modo, confiamos en que los empresarios encuentren datos y orientaciones útiles para su estrategia de internacionalización, para la que cuentan también con otros instrumentos de calidad organizados por el ICEX, como son los Foros de Inversión o los planes de implantación comercial o productiva, entre otros, incluidos los servicios prestados por la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de la SETyC con presencia en todo el mundo. De forma complementaria, el ICO, conjuntamente con el ICEX, apoya también la internacionalización de las empresas con instrumentos financieros, entre los que destaca la línea financiera del programa Aprendiendo a Exportar. Además, el ICO colabora en la financiación de los proyectos de inversión en el exterior de las empresas españolas, a través del programa Proinvex y de la línea ICO Internacionalización de la empresa española.

Los diferentes monográficos de la serie serán elaborados por investigadores y colaboradores del Real Instituto Elcano, que asumirá la coordinación intelectual del proyecto. Se contará siempre con el apoyo de un equipo local, del que formarán parte no solamente especialistas del propio país estudiado sino también funcionarios de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales y empresarios españoles que trabajan en la zona.

Ángel Martín Acebes, *Vicepresidente Ejecutivo del ICEX*

Aurelio Martínez Estévez, *Presidente del ICO*

Gustavo Suárez Pertierra, *Presidente del Real Instituto Elcano*

índice

PRÓLOGO		3
RESUMEN EJECUTIVO		9
I. INTRODUCCIÓN		21
II. HORIZONTE ESTRATÉGICO DE LA ECONOMÍA INDIA	II.1. La situación política	27
	II.2. La situación económica general	28
	II.3. Los principales sectores económicos	31
	II.4. Ahorro e inversión	35
	II.5. El sector externo	37
	II.6. La política fiscal	49
	II.7. La posición geoestratégica de la India	51
III. EL HORIZONTE ESTRATÉGICO INDIO PARA ESPAÑA	III.1. Oportunidades estratégicas para la empresa española	59
	III.2. La inserción internacional de la India y la posición estratégica de España	75
	III.3. Conclusiones	81
IV. EL MARCO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDIA	IV.1. India en los rankings	85
	IV.2. El marco regulatorio	86
	IV.3. Panorama general de la inversión directa extranjera en la India	92

V. ANÁLISIS SECTORIAL	V.1. Componentes de automoción	99	97
	V.2. Tecnologías de la información (IT/ITES)	100	
	V.3. Turismo	102	
	V.4. Alimentos elaborados	103	
	V.5. Bienes de consumo duradero	104	
	V.6. Infraestructuras	105	
	V.7. Energía y medio ambiente	108	
	V.8. Servicios de salud	111	
	V.9. Biotecnología	114	
	V.10. Servicios financieros	114	
VI. ESTUDIOS DE CASO	VI.1. Grupo Antolin	121	119
	VI.2. Eat Out	124	
	VI.3. Isolux Corsán	127	
VII. CONCLUSIONES			133
BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS			139
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	Índice de Tablas	148	147
	Índice de Gráficos	149	

RESUMEN EJECUTIVO

I. Introducción

1. La economía de la India ha registrado en los últimos años un crecimiento muy destacado: el PIB se incrementó a una tasa anual media del 9% entre 2005 y 2007. Las previsiones para los próximos años – más allá de las repercusiones de la crisis financiera actual – son muy favorables. Este informe tiene como objetivo documentar con detalle el marco económico y las oportunidades de inversión en la India para un país como España, una potencia media con intereses globales y con un tejido empresarial dinámico, y que, en algunos sectores (como son infraestructuras, energías renovables o componentes de automoción) es incluso líder a nivel internacional.

II. El horizonte estratégico de la economía india

2. La situación política de la India, pese a los conflictos sociales y a estallidos ocasionales de violencia, es estable, dado que se trata de la mayor democracia del mundo. Tras las elecciones de mayo de 2004 (las próximas están previstas en mayo de 2009), la coalición gobernante es la Alianza Progresista Unida (*United Progressive Alliance*, UPA), en la que domina el Partido del Congreso. El poder ejecutivo reside en el Consejo de Ministros, cuyo primer ministro es, en la actualidad, Manmohan Singh, antiguo gobernador del banco central, vicepresidente de la Comisión de Planificación y ministro de Economía. El poder legislativo está compuesto por la Cámara Baja (*Lok Sabha* o Asamblea Popular) y por la Cámara Alta (*Rajya Sabha* o Consejo de los Estados).
3. La India tiene la 12ª mayor economía del mundo, en términos de PIB en dólares corrientes. Su PIB, en dólares corrientes, fue en 2007 de 1,17 billones de dólares. En paridad de poder adquisitivo, el PIB de la India fue en 2007 de 3,09 billones y ocupó la cuarta posición mundial, tras EEUU, China y Japón, y por delante de Alemania. La India ha sido durante el último decenio una de las economías emergentes de mayor crecimiento del mundo. Desde 2002-03 (abril-marzo) el crecimiento anual medio del PIB ha sido del 8,5%. En 2007-08 la tasa de crecimiento del PIB fue del 9,0%, la segunda mayor del mundo detrás de la de China.
4. En los últimos años, las tendencias principales han sido un crecimiento sobresaliente del sector servicios, una expansión moderadamente satisfactoria de la industria y una evolución decepcionante de la agricultura. Esas tendencias se han reflejado en

un fuerte aumento de la parte del sector servicios en la economía, desde el 50% en 2000-01 al 56% en 2007-08. La parte del sector primario se redujo apreciablemente, del 24% del PIB en 2000-01 al 18% en 2007-08. Por su parte, el sector industrial registró sólo un ligero incremento del 26% en 2000-01 al 27% en 2007-08. Por tanto, casi todo el declive de la parte de la agricultura se ha visto correspondido por el aumento de la proporción de los servicios.

5. La tasa de ahorro aumentó del 23,5% en 2001-02 al 34,8% en 2006-07. En el ahorro total, la parte más importante corresponde al ahorro familiar, por delante del de las empresas privadas y el sector público. La tasa de inversión ha pasado del 24,2% en 2001-02 al 36% en 2006-07. Ese crecimiento de la inversión ha obedecido al mejor comportamiento de la inversión privada, especialmente de la empresarial, que pasó del 5,4% del PIB en 2001-02 al 14,5% en 2006-07.
6. Aunque el déficit comercial ha aumentado del 4,8% del PIB en 2004-05 al 7,7% en 2007-08, el incremento en el superávit de servicios y transferencias del 4,5% al 6,2% entre esos dos años ha permitido al déficit por cuenta corriente mantenerse en unos límites aceptables (1,5% del PIB en 2007-08). El crecimiento de las entradas de capital ha sido muy significativo, al pasar del 3% del PIB en 2005-06 al 9,4% del PIB en 2007-08.
7. La rupia se apreció el 9,8% con respecto al dólar entre abril de 2007 y enero de 2008. La apreciación de la rupia frente a otras monedas fue mucho menor que con respecto al dólar. Por ejemplo, se depreció incluso ligeramente con respecto al euro entre abril de 2007 y enero de 2008. Hasta la crisis financiera reciente, la apreciación de la rupia fue motivo de inquietud entre las empresas exportadoras, preocupadas ante la pérdida de competitividad que les ha ocasionado, especialmente a la vista de que algunas de las monedas de los países competidores se depreciaron con respecto al dólar. Desde abril de 2008, sin embargo, la rupia se ha depreciado sustancialmente con respecto al dólar y también, aunque mucho menos, con respecto al euro.
8. A pesar del incremento de la deuda externa en valor absoluto, los principales indicadores de sostenibilidad de deuda han mostrado una mejora gradual en los últimos años.

9. La proporción de la India en las exportaciones mundiales de mercancías, tras mantenerse constante en el 0,8% entre 2003 y 2004, alcanzó el 1% en 2005 y 2006 y 1,4% en 2007. Por destinos, EEUU es el principal mercado de las exportaciones, con el 13% de las ventas al exterior en 2007-08. Los otros mercados principales son EAU, China, Singapur, Reino Unido, Hong Kong, Alemania y los Países Bajos. En lo que se refiere a las importaciones, en 2007-08 las compras al exterior de bienes de capital crecieron el 24%, frente al 25% registrado el año anterior. Por origen, China fue el principal suministrador, seguido de Arabia Saudita, EAU, EEUU, Irán, Suiza, Alemania y Australia. Con un crecimiento alto y sostenido de las exportaciones de servicios, el valor exportado alcanzó 76.200 millones de dólares en 2007-08. La cuota de la India en las exportaciones mundiales de servicios (2,7%) es sustancialmente mayor que su cuota en las exportaciones mundiales de mercancías (1,4%). El crecimiento ha sido particularmente rápido en la categoría de servicios diversos (de *software*, empresariales, financieros y de comunicación). Las importaciones de servicios comerciales han adquirido importancia en los últimos años, con un valor de 44.400 millones de dólares en 2006-07 y un crecimiento del 28,7% respecto del año anterior.
10. Se ha registrado una mejora gradual en las finanzas públicas de la India. Entre las razones de esa mejora cabe destacar las siguientes: un incremento significativo de los ingresos impositivos, como consecuencia del robusto crecimiento del PIB desde 2003-04 y de una mejor administración tributaria; los bajos tipos de interés desde 2002-03; y el ajuste fiscal del gobierno central tras la legislación adoptada al efecto en 2003.
11. Si se adopta una perspectiva estratégica, la India constituye un vínculo esencial entre los países de Asia meridional y entre éstos y los de Asia oriental. India es el único país de la SAARC que tiene fronteras terrestres con cuatro de sus miembros (Bangladesh, Bután, Nepal y Pakistán) y fronteras marítimas con otros dos (Maldivas y Sri Lanka). La India dispone de una carretera en uso y de ferrocarriles que unen Pakistán, en el oeste, con Bangladesh, en el este. También dispone de una red de carreteras que se conecta con Asia sudoriental a través de Myanmar. Como destino estratégico para las inversiones extranjeras, la India ocupa un lugar de pivote en la región. Es la mayor

economía de Asia meridional y ofrece, por tanto, amplias oportunidades de inversión para actividades no sólo de exportación sino también para un mercado interior todavía relativamente inexplorado. India también puede ser una alternativa estratégica a China para los inversores extranjeros. Los dos países tienen sistemas políticos distintos, de manera que los inversores que deseen diversificar sus riesgos políticos deberían verse atraídos por la India en sus estrategias de diversificación internacional.

III. El horizonte estratégico de la India para España

12. El marco institucional y las relaciones políticas son favorables y hacen perfectamente posible una mayor presencia comercial e implantación productiva de las empresas españolas en la India. El marco institucional se compone de acuerdos oficiales como son el acuerdo de comercio y cooperación económica (1972), el convenio para evitar la doble imposición (1993) o el tratado para la promoción y la protección recíproca de inversiones (1997). Además, la India ha tenido un protagonismo especial en el *Plan de Acción Asia-Pacífico* (2005-2008) y cuenta con un *Plan Integral de Desarrollo del Mercado* (PIDM) desde 2005, Plan que se renovó en 2007. Las relaciones políticas son buenas, especialmente tras la visita del Presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, en julio de 2006.
13. Existe un amplio margen para desarrollar la presencia comercial e inversora de España. Las relaciones económicas bilaterales son muy escasas, tanto en el plano comercial como, sobre todo, en el inversor. Las exportaciones españolas a la India fueron de 742,1 millones de euros en 2007, equivalentes al 0,41% de las exportaciones totales de España. En lo que se refiere a la presencia inversora de las empresas españolas, entre 1997 y 2007 fue de apenas 162 millones de euros (en cantidad acumulada), equivalentes a un casi insignificante 0,05% de la inversión total de España en el mundo. En comparación con países de nuestro entorno, las cifras de flujo y de *stock* de inversión en la India son bastante menores no sólo en términos absolutos sino también en porcentaje de la inversión extra-EU de esos países.
14. Las razones de la escasa atención prestada hasta la fecha a la India por nuestras empresas, y que explican la escasa presencia comercial e inversora, son, además de los motivos de carácter general (internacionalización tardía, preferencia inicial por

América Latina, ausencia de vuelos directos, falta de bancos españoles, mentalidad a corto plazo, etc.), el hecho de que la India ha entrado sólo recientemente en el grupo de economías emergentes de alto crecimiento y la percepción de que su economía es competitiva con China, con mayor expansión y más inversión extranjera, país en el que por añadidura la presencia comercial e inversora de España no está aún consolidada.

15. Las inversiones iniciales (a finales de los años noventa y primeros años dosmil) corrieron a cargo de grupos empresariales medianos, especialmente en el sector de componentes de automoción, como Antolin, Ficosa o Rinder, conservación de carreteras (Elsamex), carrocerías de autobuses (Irizar) y obra civil y construcción de plantas de fabricación de automóviles (Emmsa), entre otros. Hay que destacar el carácter pionero de varias empresas de componentes de automoción y de la cooperativa vasca MCC. Más adelante, ya a mediados de los años dosmil, se han interesado por la India grupos de gran tamaño, como ACS-Dragados, FCC-Alpine, Abengoa, Acciona, Gamesa, Roca, instituciones financieras como el BBVA y el Sabadell y aseguradoras como Mapfre.
16. En la relación bilateral presente y futura entre la India y España se combinan dos factores de gran importancia: por parte india, una gran necesidad de mejorar las infraestructuras, un mercado interior en claro ascenso para bienes de consumo y de equipo, un rápido proceso de urbanización y una clara voluntad de desarrollar el sector manufacturero, entre otras exigencias estructurales; y, por parte española, grandes empresas en los sectores de concesiones de infraestructuras de transporte y energía, un sector de bienes de consumo y de inversión de tecnología media y una experiencia industrial y en infraestructuras urbanas (agua, electricidad, transporte, etc.) considerable, especialmente en el segmento de las PYME.
17. Si a esto se suman el importante margen para ampliar unas inversiones todavía escasas, las excelentes perspectivas que presenta el mercado indio en un amplio abanico de sectores, un marco institucional apropiado y las buenas relaciones políticas, todo indica que cabe esperar, en los próximos años, un incremento notable de las inversiones en la India de las empresas españolas.

IV. El marco de la inversión extranjera en la India

18. La India figura en las primeras posiciones de distintos índices internacionales relacionados con la inversión extranjera. Por ejemplo, en el *FDI Confidence Index*, de ATKearney, que mide el impacto de los cambios políticos, económicos y regulatorios en las intenciones y preferencias de los dirigentes de las mayores compañías a escala mundial, la India figura en segunda posición (detrás de China) y por delante de EEUU, Reino Unido, Hong Kong y Brasil. Por otra parte, en una encuesta de KPMG Internacional entre más de 300 ejecutivos de 15 países sobre los países en los que sus empresas prevén invertir en 2008-09 y en 2013-14, destaca el hecho de que la India pasa del puesto 7º al 4º entre esas dos fechas, con el mayor incremento en puntos porcentuales. Otra conclusión de ese estudio es que la India se convertirá, en 2013-14, en el primer receptor mundial de inversión extranjera en el sector manufacturero.
19. Desde 1991 la India ha introducido importantes reformas en los campos de la inversión y el comercio exterior. Hasta los años ochenta sólo se permitía la inversión extranjera en los casos en los que no era posible obtener por otros medios la tecnología deseada. En 1991 la India comenzó una fase de liberalización en la que se otorgaba la aprobación automática de la inversión directa extranjera (IDE) en sectores industriales específicos hasta el 51% del capital y en compañías de comercio implicadas principalmente en la actividad exportadora. En el año 2000 la política con respecto a la IDE se liberalizó aún más, al permitirse la inversión hasta el 100% del capital en empresas nuevas y existentes sin aprobación previa en todas las actividades salvo unas pocas determinadas.
20. Hay dos vías de entrada para la IDE en la India: la vía automática y la de la aprobación del gobierno. En la vía automática, los inversores no necesitan ninguna aprobación previa ni del gobierno central ni del RBI. Sólo se les pide que notifiquen al RBI la inversión, antes de 30 días desde la recepción de las entradas de capital, y que rellenen la documentación pertinente en el RBI en el plazo de 30 días desde la emisión de acciones para inversores extranjeros. Se permite la IDE al 100% en esa vía automática en casi todas las actividades y sectores. La IDE en las actividades que no pueden acogerse a la vía automática debe solicitar la aprobación del gobierno.

21. Las empresas extranjeras que quieran iniciar operaciones en la India pueden constituir una empresa, bien como una empresa conjunta (*joint venture*) o una filial al 100%. También pueden entrar como una empresa no constituida, como oficina de representación, de proyecto o de sucursal. Para fomentar la producción orientada a la exportación, el gobierno central ha creado varios tipos de zonas francas, en los que destacan las zonas económicas especiales (*Special Economic Zones*, SEZ) y las zonas francas de exportación (*Export Processing Zones*, EPZ).
22. Con arreglo a datos de la UNCTAD, la IDE en la India se ha multiplicado por tres entre 2005 y 2007, al pasar de 7.606 a 22.950 millones de dólares. A efectos de comparación, la IDE en China, aunque sustancialmente mayor, creció menos, de 72.406 millones en 2005 a 83.521 millones en 2007. Los principales inversores son Islas Mauricio, EEUU, Reino Unido y Singapur. En cuanto a los sectores de destino, los principales son servicios (financieros y no financieros), manufacturas, construcción, telecomunicaciones, transporte, informática, sector farmacéutico, alimentación y propiedad residencial. En cuanto a la distribución geográfica de los flujos de IDE, están muy concentrados en las dos grandes ciudades de Delhi y Mumbai, seguidas de Chennai, Bangalore, Hyderabad y Ahmedabad.

V. Análisis sectorial

23. El sector de **componentes de automoción** es uno de los de mayor crecimiento del país. En 2006-07 su volumen de ventas fue de 15.000 millones de dólares, con un coeficiente de exportación del 20%, esto es, unas ventas al exterior de 2.900 millones de dólares. El crecimiento anual medio del sector ha sido del 30% en los últimos cuatro años, mientras que las exportaciones han aumentado al 40%. Las ventas a Europa y a América del Norte suponen 36% y 26%, respectivamente, de las exportaciones totales. La inversión destinada al sector ha superado los 18.000 millones de dólares entre 2000 y 2006, de los que 530 millones ha sido IDE. Se espera que el sector atraiga 5.000 millones de dólares de IDE en los próximos cinco años.
24. El sector de **IT/ITES** (*Information technology/Information technology-enabled services*) es uno de los más pujantes de la economía india, tanto en términos de producción como de exportaciones. Con un volumen de ventas de 40.000 millones de

dólares en 2006-07, supuso el 5,4% del PIB. El sector exportó el 79% de sus ventas. Es de destacar el crecimiento de las exportaciones en los últimos años.

25. El sector de **turismo y viajes** ha crecido de manera significativa en años recientes. El sector tiene un gran potencial, ya que el país es un crisol de culturas antiguas y modernas, tiene un buen número de monumentos protegidos y una gran diversidad étnica y dispone de un buen sistema de ferrocarriles y de una base creciente de hoteles de primera categoría. Además, la mano de obra disponible en el sector está bien formada y tiene amplios conocimientos de inglés y de otros idiomas internacionales. Por añadidura, el turismo médico ha aumentado mucho en los últimos años, dado que el coste de los tratamientos, en instalaciones y con médicos de primer nivel, no llega al 20% del existente en los países occidentales.
26. Hay tres razones principales que hacen de la India un país muy prometedor en el sector de **alimentos elaborados**. En primer lugar, la India posee muy diversas condiciones agro-climáticas y una amplia y variada base de materias primas, adecuada para la elaboración de alimentos. En segundo término, el mercado interno de alimentos elaborados está creciendo mucho, como consecuencia de la expansión de la clase media, la rápida urbanización, la alta tasa de alfabetización en las ciudades, los cambios en la forma de vida, el incremento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y el todavía alto peso de la alimentación en el gasto familiar. En tercer lugar, el gobierno indio está potenciando las inversiones en infraestructuras, empaquetamiento y comercialización.
27. El crecimiento del sector de **bienes de consumo duraderos** ha sido muy elevado en años recientes, como consecuencia del auge de las ventas al por menor, el rápido crecimiento de la renta disponible en un segmento significativo de la población y el incremento de la demanda de viviendas. Además, se trata de un sector cada vez más moderno y competitivo.
28. La India ha aumentado sus inversiones, públicas y privadas, en **infraestructuras** y ha abierto el sector a la inversión extranjera. La inversión total en infraestructuras fue de 51.820 millones de dólares (el 5% del PIB) en 2006-07, cantidad que está previsto

aumente hasta 143.520 millones (el 9% del PIB) en 2011-12. Durante el período de vigencia del 11° Plan Quinquenal (2007-2012), la inversión total en infraestructuras será de 514.040 millones de dólares, de los que 154.900 millones serán aportados, según las previsiones, por el sector privado.

29. En **energía y medio ambiente**, las perspectivas son también favorables. Dado el rápido crecimiento del PIB en los últimos años, la demanda de energía ha aumentado de manera apreciable. El petróleo y el gas suponen el 40% del consumo de energía primaria y son además sectores que suministran insumos a actividades como la petroquímica y los fertilizantes. En el sector de servicios medioambientales, el gobierno se ha esforzado por hacer frente a los principales desafíos ecológicos del país, que son la contaminación del agua y del aire y la conservación de recursos naturales. Esas áreas son interesantes no sólo para grandes empresas de ingeniería que suministren equipos o tecnología sino también para empresas pequeñas y medianas especializadas en análisis de servicios medioambientales, gestión, auditoría, evaluación de impacto ambiental, desarrollo de normas medioambientales, etc. Además, también ofrece oportunidades la colaboración con empresas indias para la I+D en tratamiento de aguas residuales.
30. El rápido crecimiento del sector de **servicios de salud** de la India y la aparición de empresas privadas con alta reputación internacional en esa actividad han creado numerosas oportunidades de comercio, inversión y colaboración con empresas extranjeras. Existe un creciente interés, por parte de esas últimas, por entrar en el mercado indio de aparatos médicos, investigación y pruebas clínicas, y productos farmacéuticos, entre otros segmentos del mercado.
31. El volumen de ventas del sector de **biotecnología** alcanzó los 2.080 millones de dólares en 2006-07, con un crecimiento del 31% respecto del año anterior. Con 1.200 millones de dólares en exportaciones, el sector destina más de la mitad de sus ventas al mercado internacional, en el que la India ocupa la tercera posición en Asia, detrás de Japón y Corea del Sur, y la duodécima en el mundo. El alto crecimiento de los últimos años, que ha rondado el 30% de tasa anual media, indica que el sector tiene un enorme potencial, relacionado sobre todo con la amplia base de personal cualificado y

los bajos costes en infraestructuras y mano de obra. Se estima que el tamaño del sector alcanzará los 5.000 millones de dólares en 2010 (y los 25.000 millones en 2025), fecha en la que habrá 400 empresas, dando empleo a 50.000 científicos.

32. En **servicios financieros**, destacan las oportunidades en seguros, pensiones e intermediación bancaria. El sector de seguros fue abierto a la entrada de agentes privados en 1999. En la actualidad, la mayor parte de las empresas registradas cuenta con participación extranjera. En cuanto a las pensiones, cabe destacar que sólo el 12% de la mano de obra tiene algún tipo de pensión de jubilación. En el caso de los bancos extranjeros, en febrero de 2005 el RBI hizo público un calendario de apertura. En una primera fase (marzo de 2005 a marzo de 2009) los bancos extranjeros que desearan tener presencia en la India deberían optar por una oficina de representación o por una filial al 100%. Los bancos con oficina de representación podrían reconvertirla en sucursal al 100%. Pero el gobierno ha limitado el número máximo anual de oficinas posibles y, en el caso de las sucursales, los requisitos son exigentes. Además, durante esa primera fase, la adquisición de bancos locales por bancos extranjeros se produciría de manera gradual, inicialmente sólo en bancos en proceso de reestructuración, en una horquilla del 15-74% y con límites en los derechos de voto. En la segunda fase, desde abril de 2009, tras una evaluación de los resultados de la primera fase, las restricciones a la entrada de bancos extranjeros serán reducidas sustancialmente.

VI. Estudios de caso

33. **Grupo Antolin** es una multinacional líder en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes y módulos de interior para la industria del automóvil. Se implantó en la India en los años noventa, con una *joint venture* con un socio local. Actualmente, Grupo Antolin cuenta con tres unidades productivas en la India (Pune, Delhi y Chennai), además de un centro de diseño e ingeniería, también en Pune, que hace las veces de oficina corporativa. Aproximadamente 550 personas trabajan para Grupo Antolin en la India.
34. **Eat Out** es la división de restauración del grupo Agrolimen y es una empresa líder en restauración moderna con más de 650 restaurantes. En la India, Eat Out ha decidido establecer en 2008 una *joint venture* con el grupo local *Lite Bite Foods Pvt.* La *joint venture* (*Lite Eat Out Foods*) se concentrará, por el momento, en el lanzamiento del

concepto “FresCo”, la cadena de restaurantes mediterráneos. El objetivo de este nuevo proyecto es el de establecerse como uno de los operadores más fuertes en el sector de la restauración moderna en India.

35. **Isolux Corsán** se ha consolidado como una de las mayores compañías españolas en los sectores de ingeniería, construcción, concesiones, servicios y energías renovables. El principal proyecto en la India es la autopista Panipat-Jalandhar NH-1 en los Estados de Haryana y Punjab. La concesión es BOT (*Build Operate Transfer*) y se dirige a la mejora y ampliación de la autopista existente (291 km) y a la operación y mantenimiento desde el primer día. Las perspectivas de la empresa en la India son continuar creciendo, ya que hay excelentes posibilidades en proyectos de inversión o participación pública-privada en infraestructuras.

VII. Conclusiones

36. La primera conclusión de este informe es que la India presenta una gran atractivo para la inversión directa extranjera. Entre las numerosas razones que pueden señalarse, cabe destacar las siguientes: un mercado enorme y con perspectivas muy positivas de expansión, a la vista del rápido crecimiento económico, de las favorables condiciones demográficas y de la mejora de la calidad media de los productos; una población joven, cualificada y entre la que está muy extendido el idioma inglés; el bajo coste de la mano de obra, que hace del país un centro de suministro de productos y una base de fabricación a precios muy competitivos; un alto potencial para desarrollar sectores de alta tecnología, como los servicios de tecnologías de la información (STI) y la industria farmacéutica; una economía en claro proceso de liberalización y de apertura e incentivo a las inversiones extranjeras, al tiempo que está mejorando rápidamente sus infraestructuras; y la estabilidad política y jurídica, al tener un régimen democrático y un sistema judicial independiente.
37. La segunda conclusión principal de este informe es que existe una complementariedad entre las necesidades actuales y futuras de la India (gran necesidad de mejorar las infraestructuras, un mercado interior en claro ascenso para bienes de consumo y de equipo, un rápido proceso de urbanización y una clara voluntad de desarrollar el sector manufacturero) y el patrón de internacionalización de las empresas españolas.

38. La tercera conclusión es que las oportunidades en la India para las empresas españolas no están sólo en los sectores en los que nuestro país es líder mundial, como son los de concesiones de infraestructuras de transporte, gestión y distribución de agua, energías renovables y componentes de automoción, entre otros. La experiencia inversora en la India indica además que hay grandes oportunidades también en bienes de consumo. Además, no cabe duda que hay otros sectores prometedores y en los que las empresas españolas deberían situarse lo antes posible, como son, entre otros, el de TIC (incluyendo, claro está, las telecomunicaciones), el sector farmacéutico-sanitario, biotecnología, la construcción residencial, los alimentos procesados, el material eléctrico, el sector químico y también el relacionado con la energía nuclear, tras el acuerdo entre EEUU y la India en ese campo. Por añadidura, existen grandes oportunidades en servicios financieros y turismo.
39. La cuarta y última conclusión es que las favorables perspectivas económicas de la India y la correspondencia entre, por un lado, las necesidades del país a corto y medio plazo y, por otro lado, la oferta inversora de España, junto con la existencia de sectores prometedores de muy diverso tipo para la inversión de empresas españolas, son factores que apuntan todos a un incremento sustancial – y muy necesario – de la presencia de empresas de nuestro país en la India.

INTRODUCCIÓN

1. Introducción

La economía de la India ha registrado en los últimos años un crecimiento muy destacado: el PIB se incrementó a una tasa media del 9% entre 2005 y 2007. Las previsiones para los próximos años – más allá de las repercusiones de la crisis financiera actual – son muy favorables. Entre los motivos del alto crecimiento, pasado y previsto, de la India cabe destacar los siguientes: las propicias condiciones demográficas, el alto potencial para desarrollar sectores de alta tecnología, la existencia de una población cualificada y entre la que está muy extendido el idioma inglés, la creciente apertura a las inversiones extranjeras, la mejora en curso de las infraestructuras y la estabilidad política y jurídica. En particular, el crecimiento del mercado interno va a ser espectacular. Según un informe de la consultora McKinsey, entre 2005 y 2025 el número de personas pertenecientes a hogares con ingresos anuales superiores a los 23.500 dólares en paridad de poder adquisitivo pasará de 54 millones a nada menos que 607 millones, de manera que el consumo agregado se cuadruplicará entre esas dos fechas.

En cuanto a las perspectivas de la inversión de empresas españolas en la India, hay una correspondencia entre lo que la India va a necesitar en los próximos años y la oferta inversora de España, en sectores como concesiones de infraestructuras, energías renovables, ferrocarriles, componentes de automoción, telecomunicaciones, turismo y banca, entre otros. Además, las inversiones españolas ofrecen, en buena parte de los casos, una tecnología media, adaptada a una economía emergente como la de la India. Por añadidura, la mayor parte de las empresas internacionalizadas en España son PYME y esas empresas tienen una gran capacidad de adaptación, en tamaño y flexibilidad, apropiada para un mercado tan dinámico y competitivo como el de la India, en el que además no tienen problemas para encontrar personal cualificado.

Si a esto se suman el importante margen para ampliar unas inversiones todavía escasas, las excelentes perspectivas que presenta el mercado indio en un amplio abanico de sectores, un marco institucional apropiado y las buenas relaciones políticas, todo indica que cabe esperar, en los próximos años, un incremento notable de las inversiones en la India de las empresas españolas. Éstas son hasta ahora escasas en cuantía total, aunque hay un número ya considerable de empresas, entre las cuales se cuentan muchas de tamaño relativamente pequeño, que se han interesado por el país e implantado en él.

Este informe tiene como objetivos documentar con detalle el marco económico y las oportunidades de inversión en la India para un país como España, una potencia media con intereses globales y con un tejido empresarial dinámico, y que, en algunos sectores (como son infraestructuras, energías renovables o componentes de automoción) es incluso líder a nivel internacional.

El autor principal de este informe ha traducido, adaptado y, en ocasiones, ampliado el material de base de los capítulos 2, 4 y 5, elaborado por un equipo de investigadores indios, compuesto por los Dres. Rajiv Kumar, Vani Archana y Mandira Sarma, director e investigadoras, respectivamente, del Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), de Nueva Delhi.

El resto de los capítulos ha sido redactado directamente por Pablo Bustelo. El capítulo 3 (Horizonte estratégico de España en la India) ha contado con los comentarios a una primera versión de las siguientes personas, a los que se agradece su amable colaboración: Ion de la Riva (Embajador de España en la India), Julio García Juberías (Presidente del Comité Empresarial Hispano-Indio) y Jesús Mallol (Director de Análisis y Estrategia de la empresa Indra).

El capítulo 6, sobre los estudios de caso, ha sido elaborado con las respuestas a una encuesta a tres empresas: Grupo Antolin (componentes de automoción), Eat Out (restauración) e Isolux Corsán (ingeniería y construcción). El autor de este informe desea agradecer la amabilidad y la paciencia de Pablo Baroja, del Grupo Antolin, Andrés Jover, de Eat Out, y Álvaro Rengifo, de Isolux Corsán. Además, con el fin de completar algunas de las respuestas, representantes de Eat Out y de Isolux Corsán fueron entrevistados en Delhi por el equipo investigador indio, que, sin embargo, no se pudo desplazar a Pune para entrevistar a los representantes del Grupo Antolín. No obstante, las respuestas a la encuesta de esa última empresa fueron muy detalladas y completas.

El autor principal de este informe desea igualmente dar las gracias, por su ayuda en diferentes fases de la investigación, a Amadeo Jensana (Director del Centro de Negocios de Casa Asia), Jayant Khobragade (Consejero Comercial de la Embajada de la India en España) y Teresa Solbes (Consejera Económica y Comercial de España en Nueva Delhi).

HORIZONTE ESTRATÉGICO DE LA ECONOMÍA INDIA

II.1. La situación política

II.2. La situación económica general

II.3. Los principales sectores económicos

II.4. Ahorro e inversión

II.5. El sector externo

II.6. La política fiscal

II.7. La posición geoestratégica de la India

II. Horizonte estratégico de la economía india

II.1. La situación política

La República de India (*Bharatiya Ganarajya*) es una república democrática parlamentaria federal, formada por 28 Estados, que disponen de una amplia autonomía, y 7 territorios de la Unión, administrados por el gobierno central. La Presidencia de la Unión, cargo elegido de manera indirecta, es fundamentalmente ceremonial. Está ocupado desde julio de 2007 por Pratibha Devisingh Pratil, antigua gobernadora del Estado de Rajastán y la primera mujer que accede al cargo en la historia del país.

El poder ejecutivo reside en el Consejo de Ministros, cuyo primer ministro es, en la actualidad, Manmohan Singh, antiguo gobernador del banco central, vicepresidente de la Comisión de Planificación y ministro de Economía. El poder legislativo está compuesto por la Cámara Baja (*Lok Sabha* o Asamblea Popular) y por la Cámara Alta (*Rajya Sabha* o Consejo de los Estados).

El sistema de gobierno de los Estados es muy parecido al de la Unión, de manera que muchos de ellos tienen también un sistema bicameral.

La Constitución de 26 de enero de 1950 tuvo especial cuidado en crear un sistema judicial independiente e imparcial. El sistema judicial, que se formó durante la colonización británica, se basa en conceptos y procedimientos muy parecidos a los de los países anglosajones.

Tras las elecciones de mayo de 2004 (las próximas están previstas en mayo de 2009), la coalición gobernante es la Alianza Progresista Democrática (*United Progressive Alliance*, UPA), en la que domina el Partido del Congreso. Esa coalición no tiene mayoría absoluta en el Parlamento, de manera que ha sido apoyada, desde fuera del gobierno, por el Frente de Izquierdas (*Left Front*), aunque con excepciones destacadas. La oposición está encabezada por la Alianza Democrática Nacional (*National Democratic Alliance*, NDA), dominada por el Bharatiya Janata Party (BJP).

Aunque los poderes del gobierno central y de los Estados quedaron claramente definidos en la Constitución de 1950, desde entonces el país ha vivido un importante

proceso de descentralización política y administrativa. En el apéndice de este capítulo figuran los Estados y territorios de la Unión, de los que se presentan también las capitales y la dimensiones geográfica, demográfica y económica.

II.2. La situación económica general

La India tiene la 12ª mayor economía del mundo, en términos de PIB en dólares corrientes. Su PIB, en dólares corrientes, fue en 2007 de 1,17 billones de dólares. En paridad de poder adquisitivo, el PIB de la India fue en 2007 de 3,09 billones y ocupó la cuarta posición mundial, tras EEUU (13,81 billones), China (7,05 billones) y Japón (4,28 billones), y por delante de Alemania (2,72 billones).

La India ha sido durante el último decenio una de las economías emergentes de mayor crecimiento del mundo. Desde 2002-03 (año fiscal, de abril a marzo) el crecimiento anual medio del PIB ha sido del 8,5%. En 2007-08 la tasa de crecimiento del PIB fue del 9,0%, la segunda mayor del mundo detrás de la de China. En esta sección se presenta una visión general de la economía de la India durante los últimos años, que coinciden con el período de más alto crecimiento del país.

La economía de la India ha registrado transformaciones estructurales importantes desde 1991. Antes de esa fecha, la India se distinguía por sus políticas de sustitución de importaciones, dominio del sector público y licencias industriales. En 1990-91 el déficit presupuestario bruto (central y de los Estados) alcanzó el 10% del PIB mientras que la tasa anual de inflación llegó a un máximo del 17% en agosto de 1991. A principios de ese año se produjo una crisis sin precedentes de balanza de pagos, como consecuencia de un déficit por cuenta corriente que se duplicó desde 2.300 millones de dólares (1,3% del PIB) en la primera mitad de los años ochenta hasta 5.500 millones (2,2% del PIB) en la segunda mitad de ese decenio. La balanza de pagos se vio afectada por dos crisis de liquidez, la primera a mediados de enero de 1991 y la segunda a finales de junio de ese año. En ambos casos, las reservas en divisas se redujeron de manera significativa y el gobierno tuvo que recurrir a medidas de emergencia, como las de usar sus reservas de oro para obtener divisas, emplear las facilidades especiales del FMI y obtener asistencia bilateral extraordinaria de Japón y

Alemania, entre otros países. Así, el gobierno consiguió evitar la suspensión de pagos, al poder financiar el servicio de la deuda externa a corto plazo y las importaciones.

Tabla 1. El crecimiento económico de la India, 1990-2008

Año	PIB (mill. rupías)	Var. PIB (%)	RNN pc (rupías)	Var. PIB pc (%)
1990-91	10.835.720	5,2	11.535	3,1
1991-92	10.990.720	1,4	11.406	-1,1
1992-93	11.580.250	5,4	11.796	3,4
1993-94	12.238.160	5,7	12.207	3,5
1994-95	13.020.760	6,4	12.739	4,4
1995-96	13.969.740	7,3	13.402	5,2
1996-97	15.083.780	8,0	14.231	6,2
1997-98	15.732.630	4,3	14.565	2,3
1998-99	16.784.100	6,7	15.231	4,6
1999-00	17.865.250	6,4	15.881	4,3
2000-01	18.643.000	4,4	16.172	1,8
2001-02	19.726.060	5,8	16.764	3,7
2002-03	20.482.870	3,8	17.101	2
2003-04	22.227.580	8,5	18.317	7,1
2004-05	23.883.840	7,5	19.325	5,5
2005-06	26.128.470	9,4	20.858	7,9
2006-07	28.643.090	9,6	22.553	8,1
2007-08E	31.228.620	9,0	nd	nd

El PIB es a coste de los factores y a precios de 1999-2000

E: Estimación

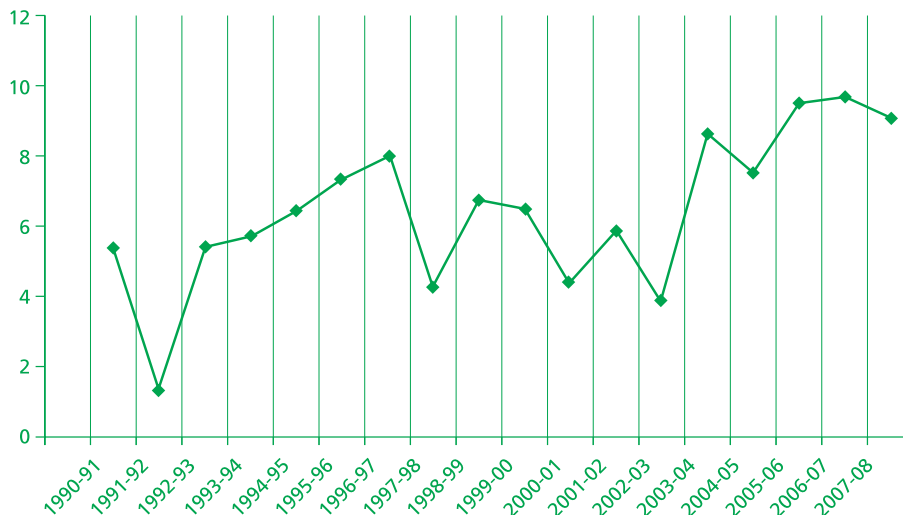
Fuentes: CSO y Ministerio de Economía.

Como consecuencia de la crisis, las autoridades se embarcaron en un programa de ambiciosas reformas de política económica. Esas reformas se dirigieron a favorecer una mayor orientación exportadora y a fomentar la actividad del sector privado. Aunque ya había tomado algunas medidas en esa dirección en los años ochenta, no fue hasta 1991 cuando el gobierno inició un cambio sistémico hacia una economía más abierta, con mayor peso de las fuerzas del mercado, mayor contribución del sector

privado (incluyendo la inversión extranjera) y una reestructuración de las actividades del Gobierno.

Desde entonces, la India ha sido capaz de alcanzar una notable trayectoria de crecimiento. La tabla 1 presenta el PIB (a coste de los factores, en precios de 1999-2000) y el producto nacional neto per cápita, así como las tasas de crecimiento desde 1990-91 hasta 2007-08.

Gráfico 1. Tasas de crecimiento del PIB, 1990-2008



Fuente: CSO.

Como puede observarse en la tabla 1 y en el gráfico 1, la India ha crecido a tasas elevadas durante el último decenio y parece haber alcanzado una trayectoria de alto crecimiento. El PIB creció un 5% en 1990-91 y, como consecuencia de la crisis, apenas el 1,4% en 1991-92. En 2007-08 el crecimiento fue del 9% y se alcanzó incluso un máximo del 9,6% en 2006-07. Durante los últimos cinco años (2003-04 a 2007-08), la

tasa anual media de crecimiento fue del 8,8%. En 2007-08 el crecimiento se desaceleró ligeramente, como consecuencia de la alta inflación internacional (especialmente notable en los precios del petróleo) y de la desaceleración de la economía mundial debida a las turbulencias en los mercados financieros registradas desde julio de 2007. El Consejo de Asesores Económicos (*Economic Advisory Council*, EAC) del gobierno prevé que la economía crezca el 7,7% en 2008-09.

II.3. Los principales sectores económicos

La tabla 2 expone la contribución de los sectores principales al PIB total así como sus tasas de crecimiento.

Tabla 2. Distribución sectorial del PIB, 1999-2008 (a precios constantes de 1999-2000)

Año	Agricultura, bosques y pesca			Industria			Servicios		
	Valor*	% en PIB	Var. (%)	Valor*	% en PIB	Var. (%)	Valor*	% en PIB	Var. (%)
1999-2000	4.465.147	25,0	-	4.522.400	25,3	-	8.877.710	49,7	-
2000-01	4.455.945	23,9	-0,2	4.809.610	25,8	6,4	9.382.163	50,3	5,7
2001-02	4.735.296	24,0	6,3	4.940.580	25,0	2,7	10.053.242	51,0	7,2
2002-03	4.393.208	21,4	-7,2	5.289.260	25,8	7,1	10.794.861	52,7	7,4
2003-04	4.832.744	21,7	10,0	5.679.490	25,6	7,4	11.713.681	52,7	8,5
2004-05	4.830.801	20,2	0,0	6.233.270	26,1	9,8	12.832.530	53,7	9,6
2005-06	5.121.474	19,6	6,0	6.830.280	26,1	9,6	14.093.567	53,9	9,8
2006-07	5.258.753	18,4	2,7	7.576.413	26,5	10,9	15.646.405	54,6	11,0
2007-08	5.543.360	17,8	2,6	8.316.400	26,6	9,8	17.368.830	55,6	11,0

*: millones de rupias.

Fuente: CSO.

Las tendencias principales han sido un crecimiento sobresaliente del sector servicios, una expansión moderadamente satisfactoria de la industria y una evolución decepcionante de la agricultura. Esas tendencias se han reflejado en un fuerte aumento de la parte del sector servicios en la economía, desde el 50% en 2000-01 al 56% en 2007-08. La parte del sector primario se redujo apreciablemente, del 24% del PIB en

2000-01 al 18% en 2007-08. Por su parte, el sector industrial registró sólo un ligero incremento del 26% en 2000-01 al 27% en 2007-08. Por tanto, casi todo el declive de la parte de la agricultura se ha visto correspondido por el aumento de la proporción de los servicios.

En un período más largo (desde 1980-81), la parte del sector industrial se ha mantenido más o menos constante, mientras que la proporción de los servicios ha aumentado significativamente. En 1980-81 la agricultura y los servicios suponían el 38% del PIB en cada caso, mientras que la industria ya representaba el 24%.

La tabla 3 presenta la contribución de esos sectores al crecimiento del PIB durante varios decenios. Esa contribución (que no hay que confundir con su parte en el PIB) revela que durante los años cincuenta la parte del sector servicios en el incremento del PIB era de aproximadamente un tercio, menor que el 40% de la agricultura pero mayor que el 25% de la industria. En años recientes (hasta 2006-07), sin embargo, el sector servicios ha contribuido en dos terceras partes al crecimiento del PIB mientras que la parte de la agricultura ha sido de apenas el 7% y la de la industria ha rondado el 29%.

Tabla 3. Contribución sectorial al crecimiento del PIB (%)

Decenio	Agricultura, bosques y pesca	Industria	Servicios	PIB total
1951-60	39,5	25,9	33,4	100
1980-90	26,7	26,3	47,3	100
1990-00	15,9	25,5	58,6	100
2000-07	7,3	28,7	64,6	100

Fuente: Cálculos propios con datos de CSO (adaptado de Kumar et al., 2008)

Otro rasgo que se aprecia en la tabla 3 es que la contribución de la industria al incremento del PIB se mantuvo estancada en el 25-26% en los años noventa pero que aumentó a un prometedor 29% en los años transcurridos del decenio de los dosmil.

La evolución de la agricultura

La agricultura de la India está en plena desaceleración, con una tasa de crecimiento que ha bajado al 2,4% al año en 2000-07 desde el 4,2% que registró en los años ochenta y el 3,2% de los noventa. Esa tendencia a la baja se debe al bajo nivel de inversión en el sector, de apenas el 2% del PIB en los últimos quince años. Tal cosa ha impedido, entre otras cosas, cualquier progreso significativo en los rendimientos de la tierra. Otro factor ha sido el mal estado de la infraestructura rural (energía, carreteras, transporte, redes de comercialización, etc.).

Tabla 4. Crecimiento anual del sector agricultura, bosques y pesca, 2000-2008 (%)

Año	Agricultura	Bosques	Pesca	Total
2000-01	-0,6	2,7	4,7	-0,2
2001-02	6,5	3,1	5,0	6,3
2002-03	-8,1	0,7	4,1	-7,2
2003-04	10,8	-1,1	3,6	10
2004-05	0,0	2,1	-2,0	0
2005-06	6,1	1,9	6,3	5,9
2006-07	3,8	1,8	4,0	3,8
2007-08	nd	nd	nd	4,5

Fuente: CSO.

Pese a su proporción descendente en el PIB, la agricultura sigue siendo un sector importante en la economía de la India, a causa de su peso todavía alto en la creación de empleo y el sostenimiento de la población. En 2006-07 el sector agrícola supuso el 52% del empleo total. Por tanto, el cada menor crecimiento de la producción agrícola es un factor de preocupación.

La industria

La tabla 5 presenta las tasas de crecimiento de diferentes segmentos de la industria. Como puede observarse en la tabla, el sector manufacturero y la construcción se desenvuelven notablemente bien, mientras que la minería y la electricidad lo hacen moderadamente. El conjunto del sector industrial ha alcanzado una tasa de crecimiento de más del 10% en 2005-06 y 2006-07. Todos los segmentos de la industria registraron

una desaceleración en 2007-08. Tal cosa indica que la fase de crecimiento del sector industrial se está moderando en cierta medida.

Tabla 5. Crecimiento anual de los subsectores industriales, 2000-2007 (%)

Año	Minería	Manufacturas	Electricidad, gas y agua	Construcción	Total
2000-01	2,4	7,7	2,1	6,2	2,7
2001-02	1,8	2,5	1,7	4,0	4,8
2002-03	8,8	6,8	4,7	7,9	6,5
2003-04	3,1	6,6	4,8	12,0	8,4
2004-05	7,5	8,7	7,5	14,1	8,1
2005-06	3,6	9,1	5,3	14,2	10,3
2006-07	5,1	12,3	7,4	10,7	10,1
2007-08	4,7	8,8	6,3	9,8	9,8

Fuente: CSO.

El sector servicios

Como puede verse en la tabla 6, el sector servicios está creciendo de manera muy significativa. Destaca el crecimiento en el subsector “Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones”. El muy notable progreso de las instalaciones de telecomunicaciones y el mayor crecimiento en el tráfico ferroviario, por carretera y marítimo son las manifestaciones más destacadas del crecimiento de los servicios.

Además, los “servicios financieros”, que abarcan los servicios bancarios, de seguros y empresariales, también han registrado un crecimiento destacado. Ese subsector, tras crecer el 5,6% en 2004-05, se expandió a una tasa del 8,7% en 2004-05, del 11,4% en 2005-06 y del 13,9% en 2006-07, para moderarse ligeramente, hasta el 11,8%, en 2007-08.

Tabla 6. Crecimiento anual de los subsectores de servicios, 2000-2007 (%)

Año	Subsector 1	Subsector 2	Subsector 3	Subsector 4	Total
2000-01	5,2	11,2	4,1	4,7	5,7
2001-02	9,6	8,4	7,3	4,1	7,2
2002-03	6,9	14,1	8	3,9	7,4
2003-04	10,1	15,3	5,6	5,4	8,5
2004-05	7,7	15,6	8,7	6,9	9,6
2005-06	9,4	14,6	11,4	7,2	9,8
2006-07	8,5	16,6	13,9	6,9	11
2007-08	8,9	16,2	11,8	7,3	11

(1) Comercio, hoteles y restaurantes

(2) Transporte, almacenamiento y comunicación

(3) Finanzas, seguros, prop. inmobiliaria y servicios a empresas

(4) Servicios comunitarios, sociales y personales

Fuente: CSO.

II.4. Ahorro e inversión

Una característica destacada de la expansión reciente de la India es la tendencia al alza del ahorro y la inversión brutos (tabla 7).

El cociente entre el ahorro interno bruto y el PIB a precios corrientes de mercado aumentó del 23,5% en 2001-02 al 34,8% en 2006-07. En el ahorro total, durante todo el período 2001-02 a 2006-07, la parte más importante corresponde al ahorro de los hogares, por delante de las de las empresas privadas y del sector público. El ahorro de las familias ha mostrado bastante estabilidad en torno al 23-24% del PIB. Los componentes financiero y físico de ese ahorro se han mantenido también estables. El ahorro del sector privado empresarial han presentado un comportamiento particularmente boyante, mientras que el paso del ahorro del sector público de negativo a positivo desde 2003-04 es alentador. El aumento del ahorro privado se ha debido a que el ahorro de las empresas se ha duplicado con creces durante ese período. Tal cosa refleja una mejora sustancial en los resultados de las empresas, que ha aumentado el volumen de beneficios no distribuidos. Con el auge del ahorro del sector empresarial

privado y la mejora del ahorro del sector público, la parte del ahorro familiar en el ahorro interno bruto se redujo del 94,3% en 2001-02 al 68,4% en 2006-07.

Tabla 7. Tasas de ahorro y de inversión (en % del PIB a precios corrientes), 2000-2007

	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07
Ahorro interno bruto	23,5	26,4	29,8	31,8	34,3	34,8
i) Hogares	22,1	23,2	24,4	23,0	24,2	23,8
a) ahorro financiero	10,9	10,3	11,4	10,1	11,8	11,3
b) ahorro físico	11,3	12,9	13,0	12,9	12,5	12,5
ii) Empresas privadas	3,4	3,9	4,4	6,6	7,5	7,8
iii) Sector público	-2,0	-0,6	1,1	2,2	2,6	3,2
Formación bruta de capital (inversión)	24,2	25,2	26,8	31,6	34,5	36,0
i) Hogares	11,3	12,9	13,0	12,9	12,5	12,5
ii) Empresas privadas	5,4	5,7	6,6	10,5	13,3	14,5
iii) Sector público	6,9	6,1	6,3	6,9	7,6	7,8
iv) Existencias	0,6	0,6	0,9	1,3	1,2	1,2
Formación interna bruta de capital #	22,8	25,2	28,2	32,2	35,5	35,9
Diferencia entre ahorro e inversión	0,7	1,2	1,6	-0,4	-1,2	-1,1
i) Hogares	10,9	10,3	11,4	10,1	11,8	11,3
ii) Empresas privadas	-2,1	-1,9	-2,2	-4,0	-5,8	-6,8
iii) Sector público	-8,9	-6,7	-5,3	-4,7	-5,0	-4,5

#: Ajustada a los errores y omisiones

Fuente: CSO.

El cociente entre la formación bruta de capital (la inversión) y el PIB ha pasado del 24,2% en 2001-02 al 36% en 2006-07. Ese crecimiento de la inversión ha obedecido al mejor comportamiento de la inversión privada, especialmente de la empresarial, que pasó del 5,4% del PIB en 2001-02 al 14,5% en 2006-07. Ese auge de la inversión empresarial privada ha sido incluso visible para el público en general (el *capex boom* o auge del gasto en capital) y se sigue produciendo. La inversión de los hogares se ha mantenido constante en torno al 13% del PIB durante el período, mientras que la inversión del sector público creció menos de un punto porcentual del PIB. La Contabilidad Nacional suministra también datos de la formación bruta de capital

a precios constantes de 1990-2000. A esos precios, se estima que el cociente entre la inversión bruta y el PIB ha pasado del 25% en 2002-03 al 33,8% en 2006-07. La formación bruta de capital fijo representó más del 90% de la inversión total. El cociente entre la formación bruta de capital fijo y el PIB aumentó hasta el 30,6% del PIB en 2006-07.

Las reformas de los años noventa mejoraron el clima para la inversión y la confianza empresarial y generaron una ola de optimismo entre los empresarios. Ese proceso condujo a mejoras graduales en la competitividad del conjunto del sector empresarial, a un resurgimiento del sector manufacturero y a una aceleración de la tasa de inversión. Unos tipos impositivos moderados, combinados con unas ventas en clara progresión, mejoraron los beneficios de las empresas. El mejor clima empresarial y unos indicadores macroeconómicos sólidos condujeron igualmente a un fuerte crecimiento de la inversión directa extranjera. El efecto combinado de todos esos factores se reflejó en un aumento de la tasa de inversión del 25,2% del PIB en 2002-03 al 35,9% en 2006-07. La mayor inversión fue capaz de absorber el incremento del ahorro interno y generó una mayor absorción de las entradas de capital extranjero.

La brecha entre ahorro e inversión, que fue positiva en 2001-04, se hizo negativa en los años posteriores. En una economía moderna, el exceso de ahorro sobre la inversión refleja una situación deflacionaria en la que la demanda no se ha acompasado a una capacidad creciente. Así, el cambio de signo en la brecha entre ahorro e inversión debería verse como una corrección del equilibrio entre la oferta y la demanda internas, debida a un aumento extraordinario y bienvenido de la demanda durante 2005-06 y 2006-07.

II.5. El sector externo

La tabla 8 presenta las tendencias de varios indicadores de la balanza de pagos desde 2004-05.

Aunque el déficit comercial ha aumentado del 4,8% del PIB en 2004-05 al 7,7% en 2007-08, el incremento en el superávit de servicios y transferencias del 4,5% al 6,2%

entre esos dos años ha permitido al déficit por cuenta corriente mantenerse en unos límites aceptables (1,5% del PIB en 2007-08). En 2007-08 el creciente déficit de la balanza comercial se debió principalmente a fuerte incremento de las importaciones y el saldo corriente pasó de 9.800 millones de dólares en 2006-07 (1,1% del PIB) a 17.400 millones en 2007-08 (1,5% del PIB), pese al mayor superávit en servicios y transferencias (5,9% del PIB en 2006-07 y 6,2% en 2007-08). El superávit en servicios y transferencias permitió compensar el 80,7% del déficit comercial en 2007-08, frente al 84,5% en 2006-07. Excluyendo las remesas, el déficit corriente fue de 58.200 millones de dólares (5,0% del PIB) en 2007-08, frente a 37.700 millones (4,1% del PIB) en 2006-07.

Tabla 8. Balanza de pagos: indicadores seleccionados, 2004-2008
(millones de dólares y porcentajes)

	2004-05	2005-06	2006-07	2007-08p
Exportaciones de bienes	85.206	105.152	128.083	158.461
Importaciones de bienes	118.908	157.056	191.254	248.521
Saldo comercial	-33.702	-51.904	-63.171	-90.060
% del PIB	-4,8	-6,4	-6,9	-7,7
Ingresos por servicios y transferencias	69.533	89.687	115.074	145.257
Pagos por servicios y transferencias	38.301	47.685	61.669	72.600
Saldo	31.232	42.002	53.405	72.657
% del PIB	4,5	5,2	5,9	6,2
Saldo por cuenta corriente	-2.470	-9.902	-9.766	-17.403
% del PIB	-0,4	-1,2	-1,1	-1,5
Saldo por cuenta de capital	28.629	24.954	46.372	109.567
% del PIB	4,1	3,1	5,1	9,4
Cambio en las reservas*	-26.159	-15.052	-36.606	-92.164

*:(-aumento; +reducción)

Nota: P: provisional.

Fuente: RBI.

El crecimiento de las entradas de capital ha sido muy significativo, al pasar del 3% del PIB en 2005-06 al 9,4% del PIB en 2007-08. Con entradas netas de capital sustancialmente mayores que el déficit corriente, la balanza de pagos registró un

excedente de 92.200 millones de dólares en 2007-08, frente a 36.600 millones en 2006-07.

Las reservas en divisas de la India fueron de 309.700 millones de dólares a finales de marzo de 2008, con un incremento de 110.500 millones desde marzo de 2007. El incremento de las reservas se debió principalmente al crecimiento de los activos en moneda extranjera. Las ganancias debidas a la simple valoración, como consecuencia de la apreciación de las principales monedas con respecto al dólar, supusieron 18.300 millones en 2007-08, frente a 11.000 millones en 2006-07. A finales de marzo de 2008, India fue el tercer mayor poseedor de reservas en divisas entre las diez principales economías emergentes.

La persistencia de un pequeño déficit corriente en un contexto de fuerte aumento de las entradas de capital indica que la economía presenta una inadecuada capacidad de absorción y también que tiene dificultades para aumentar rápidamente los niveles de inversión por encima del nivel existente, ya bastante elevado, del 34-35% del PIB. La decisión reciente del gobierno central de utilizar las crecientes reservas en divisas para desarrollar las infraestructuras del país es un paso en la buena dirección. Un SPV (*special purpose vehicle*), creado por la IIFCL (*India Infrastructure Finance Company Ltd.*), emitirá valores en moneda extranjera para su adquisición por el RBI (*Reserve Bank of India*, el banco central). Sus rendimientos se prestarán a las compañías indias de infraestructuras para la importación de bienes de capital. El RBI obtendrá un rendimiento mayor que el 3,5-4% que obtiene en los títulos extranjeros de deuda pública. El coste de los préstamos que el SPV hará a las empresas de infraestructura será menor que el de los préstamos comerciales. Se ha fijado un máximo de 5.000 millones de dólares anuales para dichos préstamos.

Tipo de cambio

En la clasificación de políticas de tipo de cambio que hace el FMI, la India figura como un país con un tipo flotante gestionado (*managed float*) sin objetivo o banda. El RBI interviene en los mercados de divisas para contener la volatilidad excesiva del tipo de cambio cuando es necesario. La política de tipo de cambio ha sido definida como la ideal para un país de Asia (*RBI Annual Report 2007-08*).

La tabla 9 muestra los movimientos de la rupia frente a las divisas principales desde abril de 2007. La rupia se apreció el 9,0% con respecto al dólar en 2007-08. Sin embargo, se depreció con respecto al euro entre abril de 2007 y marzo de 2008. Además, desde abril de 2008, como consecuencia de la crisis financiera internacional, la rupia se ha depreciado sustancialmente con respecto al dólar y el yen, pero sólo ligeramente con respecto al euro.

Tabla 9. Apreciación de la rupia con respecto a las divisas principales, 2007-2008

	2007-08	2008*
Dólar	9,0	-18,1
Libra	7,6	-5,5
Yen	-7,6	-18,0
Euro	-7,8	-3,6

*: 31mar-16oct.
Fuente: RBI.

En lo que atañe al tipo de cambio efectivo, el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) y el tipo de cambio efectivo real (TCER), ponderados con una cesta de 36 monedas, registraron una apreciación del 1,4% y del 2,0%, respectivamente, entre marzo de 2007 y marzo de 2008 (tabla 10). En ese período, el TCEN y TCER, ponderados con una cesta de 6 monedas, se apreciaron el 0,2% y el 3,2%, respectivamente. A principios de agosto de 2008, el TCEN con una cesta de 6 monedas se había depreciado el 3,2%, mientras que el TCER con una cesta de 6 monedas se había apreciado el 0,9% con respecto a sus niveles de mediados de marzo de 2008. La evolución en un período más largo (desde 1996) se puede ver en la tabla 10.

La reciente apreciación de la rupia ha sido motivo de inquietud entre las empresas exportadoras, preocupadas ante la pérdida de competitividad que les ha ocasionado, especialmente a la vista de que algunas de las monedas de los países competidores se han depreciado con respecto al dólar.

En realidad, aunque hay muchos factores que afectan al crecimiento de las exportaciones totales, cabe destacar tres de ellos: el crecimiento de la demanda mundial, las

Tabla 10. Índices del tipo de cambio efectivo real y nominal de la rupia, 1996-2008

Año/mes	Ponderado con 36 monedas		Ponderado con 6 monedas	
	TCER	TCEN	TCER	TCEN
1996-97	96,8	89,3	101,1	86,9
1997-98	100,8	92,0	104,4	87,9
1998-99	93,0	89,1	96,1	77,5
1999-00	96,0	91,0	97,7	77,2
2000-01	100,1	92,1	102,8	77,4
2001-02	100,9	91,6	102,7	76,0
2002-03	98,2	89,1	97,7	71,3
2003-04	99,6	87,1	99,2	70,0
2004-05	100,1	87,3	101,8	69,6
2005-06	102,4	89,9	107,3	72,3
2006-07 (P)	98,4	85,9	105,6	69,5
2007-08 (P)	105,1	92,5	114,1	74,2
2006-07 (P)				
Abril	98,2	87,7	105,9	71,6
Mayo	96,4	85,4	103,7	69,4
Junio	96,5	85,1	103,2	68,8
Julio	95,7	84,2	102,3	68,1
Agosto	95,6	83,6	102,3	67,7
Septiembre	98,0	84,7	104,9	68,4
Octubre	99,9	86,2	107,3	69,7
Noviembre	100,3	86,5	107,9	69,9
Diciembre	99,1	85,9	106,5	69,4
Enero	100,6	87,1	107,7	70,3
Febrero	100,5	87,2	107,7	70,4
Marzo	100,5	87,1	107,5	70,2
2007-08 (P)				
Abril	102,8	91,8	111,6	72,7
Mayo	106,2	94,7	115,7	75,2
Junio	106,1	93,2	115,2	75,4
Julio	106,2	93,1	115,1	75,2
Agosto	105,5	92,6	114,1	74,4
Septiembre	106,2	92,9	115,0	74,6
Octubre	106,3	93,5	115,8	75,5
Noviembre	104,9	92,5	113,9	74,3
Diciembre	105,2	92,9	114,5	74,7
Enero	105,1	92,6	114,2	74,3
Febrero	103,8	91,4	113,1	73,4
Marzo	102,6	88,3	110,9	70,4
2008-09 (P)				
Abril	102,6	88,8	112,2	70,6
Mayo	98,4	84,8	107,5	67,5
Junio	98,8	83,5	108,3	66,4

Nota: 1993-94 = 100. / P : Provisional. / Fuente: RBI.

modificaciones en el tipo de cambio y las variaciones en la capacidad productiva o la productividad. Esas últimas variaciones pueden percibirse, en aproximación, con las tasas de crecimiento del PIB. En cuanto a las modificaciones en el tipo de cambio, los datos indican que el TCER ha variado poco (en un margen de +/- 5%), excepto en 1998-99 y en 2007-08. Cabe suponer que esos pequeños cambios en el TCER no son suficientes como para afectar ampliamente a las exportaciones. Por tanto, los factores principales del fuerte aumento de las exportaciones en los últimos cinco años han sido el crecimiento de la economía mundial y el incremento en la capacidad productiva o productividad de la India. Con todo, la reciente apreciación del TCER es motivo de preocupación, ya que podría afectar negativamente a las exportaciones del país en un futuro próximo. No obstante, la rupia ha empezado a depreciarse más recientemente.

Deuda externa

A finales de marzo de 2008 el *stock* de deuda externa de la India alcanzó 221.200 millones de dólares, con un incremento de 51.500 millones de dólares (el 30,4%) respecto de marzo de 2007. Según el RBI, el aumento de la deuda se ha debido principalmente al incremento de los préstamos comerciales y de los créditos a la exportación a corto plazo. Los crecientes empréstitos comerciales se han debido a un mayor diferencial de tipos de interés entre los tipos internos y los internacionales. El desglose por componentes de la deuda externa figura en la tabla 11.

Los empréstitos comerciales supusieron el 28% de la deuda externa total a finales de marzo de 2008, seguidos por los depósitos de no residentes (20%), la deuda multilateral (18%) y la deuda bilateral (9%). Los créditos a la exportación y la deuda en rupias representaron 5% y 1%, respectivamente (tabla 12).

La cuantía y la naturaleza de la deuda externa a corto plazo suponen indicadores importantes de la vulnerabilidad de un país al riesgo de liquidez. Consciente de la importancia del crédito a corto plazo, el RBI ha hecho un esfuerzo para cuantificar adecuadamente dicho crédito. El concepto de deuda a corto plazo se ha hecho más amplio e incluye ya las siguientes partidas: (a) créditos a la exportación con un plazo menor a seis meses y (b) inversión por fondos de inversión colectiva extranjeros (*Foreign Institutional Investors*, FII) en instrumentos de deuda a corto plazo.

Tabla 11. Deuda externa, 2005-2008

	2005	2006	2007	2008
Componentes (millones de dólares)				
A largo plazo	115.250	118.594	143.293	176.899
A corto plazo	17.723	19.539	26.376	44.313
Total	132.973	138.133	169.669	221.212
Indicadores de sostenibilidad de deuda (%)				
Deuda externa con respecto al PIB	18,6	17,2	17,8	18,8
Deuda a corto plazo con respecto a la deuda total	13,3	14,1	15,5	20,0
Deuda a corto plazo con respecto a reservas	12,5	12,9	13,2	14,3
Tasa de servicio de la deuda	6,1	9,9	4,8	5,4
Deuda concesional respecto a la deuda total	30,9	28,6	23,3	19,9
Reservas con respecto a deuda total	106,4	109,8	117,4	140,0

Nota: finales de marzo de cada año.

Fuente: RBI.

Tabla 12. Composición de la deuda externa (millones de dólares y porcentajes), 2005-2008

	Final marzo 2005		Final marzo 2006		Final marzo 2007		Final marzo 2008	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Multilateral	31.744	23,9	32.620	23,6	35.337	20,8	39.312	17,8
Bilateral	17.034	12,8	15.761	11,4	16.061	9,5	19.613	8,9
Crédito comercial (>1año)	5.022	3,8	5.420	3,9	7.051	4,2	10.267	4,6
Empréstitos comerciales	26.405	19,9	26.452	19,1	41.657	24,6	62.019	28,0
Depósitos de no residentes	32.743	24,6	36.282	26,3	41.240	24,3	43.672	19,7
Deuda en rupias	2.302	1,7	2.059	1,5	1.947	1,1	2.016	0,9

Fuente: RBI.

A pesar del incremento de la deuda externa en valor absoluto, los principales indicadores de sostenibilidad de deuda han mostrado una mejora gradual en los últimos años (tabla 13). Esos indicadores muestran una situación confortable en 2007-08. El cociente entre la deuda externa total y el PIB aumentó del 17,8% a finales de marzo

de 2007 al 18,8% a finales de marzo de 2008 (ese cociente llegó a alcanzar el 30,8% en marzo de 1995). La tasa de servicio de la deuda fue del 5,4% en 2007-08 frente al 4,8% en 2006-07 y al 9,9% en 2005-06. Como consecuencia del aumento de la deuda a corto plazo en 2007-08, los cocientes entre la deuda a corto plazo y la deuda total y entre la deuda a corto plazo y las reservas crecieron hasta el 20% y el 14%, respectivamente. Las reservas en divisas excedieron los empréstitos extranjeros en una cuantía de 88.500 millones de dólares, lo que permitía cubrir el 140% de la deuda externa total a finales de marzo de 2008.

Por cuantía de la deuda externa total, India ocupó en 2006 la quinta posición entre los países en desarrollo, tras China, Rusia, Turquía y Brasil. Entre los 10 mayores deudores de las economías en desarrollo, India tuvo la segunda menor tasa de servicio de la deuda. El cociente entre la deuda externa y la renta nacional bruta fue del 17,6% en 2006, la segunda menor de los países, por delante de China. El elemento de confesionalidad en la cartera de deuda externa fue el segundo mayor, tras el de Indonesia. El cociente entre la deuda a corto plazo y las reservas en divisas fue del 13,2% en 2006 y ocupó la octava posición entre esos diez países.

Comercio exterior

Los resultados exportadores de la India han sido muy notables en los últimos 6-7 años en comparación con años previos. Las exportaciones de mercancías (en dólares), que crecieron más del 20% al año desde 2002-03, aumentaron a una tasa sin precedentes del 25,8% en 2007-08.

La tabla 13 presenta las tendencias de las exportaciones e importaciones, en valor y volumen. El valor de las exportaciones de mercancías fue de 126.000 millones de dólares en 2006-07, con un crecimiento del 22,6%. Para el año 2007-08, el valor fue de 159.000 millones, con un crecimiento del 26%, pese a la apreciación de la rupia. Los resultados de exportación se debieron sobre todo a cambios en su volumen hasta 2002-03. Desde 2003-04 se registró un importante incremento de las exportaciones tanto en volumen como en valor. Otra característica positiva de los resultados exportadores de la India es el creciente valor unitario de las exportaciones. En otros términos, los datos agregados indican una mejora de la calidad en los productos exportados por la India.

Tabla 13. Comercio exterior de mercancías, 1990-2008

Año	Exportaciones totales (millones de dólares)	Crecimiento		Importaciones totales (millones de dólares)	Crecimiento		Relación de intercambio
		Valor (\$)	Volumen		Valor (\$)	Volumen	
1990-00	-	7,7	10,6	-	8,3	12,4	11,7
1990-95	-	8,1	10,9	-	4,6	12,9	16,5
1995-00	-	7,3	10,2	-	12,0	11,9	7,0
2000-01	44.560	21,0	23,9	50.537	1,7	-1,0	18,3
2001-02	43.827	-1,6	3,7	51.413	1,7	5,0	1,5
2002-03	52.719	20,3	21,7	61.412	19,4	9,5	10,3
2003-04	63.843	21,1	6,0	78.149	27,3	20,9	15,1
2004-05	83.536	30,8	17,6	111.517	42,7	14,7	5,0
2005-06	103.091	23,4	11,8	149.166	33,8	48,2	36,9
2006-07	126.361	22,6	15,8	185.749	24,5	24,1	21,8
2007-08 P	159.007	25,8	nd	239.651	29,0	nd	nd

P: Provisional
Fuente: DGCI&S.

Aunque el volumen de las importaciones ha presentado una tendencia al alza desde 2000-01, el crecimiento del 48,2% que se registró en 2005-06 fue muy superior a la tendencia. Tal cosa se debió a un incremento de las importaciones de maquinaria y equipo de transporte para la actividad industrial y el desarrollo de las infraestructuras y también a la importación de alimentos, en particular cereales, ante las escaseces internas de la oferta.

La relación de intercambio, que refleja la capacidad para importar, continuó creciendo apreciablemente en 2006-07, cosa que ya había hecho en 2005-06. Eso se debió a un incremento del 15,8% en el volumen de las exportaciones en 2006-07.

La proporción de la India en las exportaciones mundiales de mercancías, tras mantenerse constante en el 0,8% entre 2003 y 2004, alcanzó el 1% en 2005 y 2006 y 1,4% en 2007. China, por su parte, vio crecer en 4,1 puntos porcentuales su parte de la exportaciones mundiales entre 2001 y 2007, lo que supuso la mitad del incremento

de la proporción de los países en desarrollo. Las exportaciones chinas crecieron por encima del 27% tanto en 2006 como en 2007. El crecimiento de las exportaciones de la India fue menor. Entre 2000 y 2006 la tasa de crecimiento anual medio de las ventas al exterior fue del 19,3%. El incremento del 29,8% en 2005 se situó por encima de la tendencia, como consecuencia del aumento de la exportaciones de productos derivados del petróleo y de productos textiles y de confección tras el desmantelamiento de las cuotas globales. Para el año 2007 las estadísticas indican un crecimiento del 20,3%.

Por destinos (tabla 14), EEUU es el principal mercado de las exportaciones de la India, con el 13% de las ventas al exterior en 2007-08. Ese porcentaje había sido del 14,9% durante el año anterior. Los otros mercados principales son EAU (9,7%), China (6,8%), Singapur (4,3%), Reino Unido (4,1%), Hong Kong (4,0%), Alemania (3,2%) y los Países Bajos (3,0%). Por regiones, las exportaciones a la UE y a Asia se aceleraron mientras que las dirigidas a la OPEP y a América Latina mostraron signos de moderación.

En lo que se refiere a las importaciones, en 2007-08 las compras al exterior de bienes de capital crecieron el 24%, frente al 25% registrado el año anterior. Por origen, China fue el principal suministrador (11,3%), seguido de Arabia Saudita (8,1%), EAU (5,6%), EEUU (5,5%), Irán (4,6%), Suiza (4,1%), Alemania (4,0%) y Australia (3,3%).

En lo que atañe al comercio de servicios comerciales, en el mercado mundial (que supera los 2,75 billones de dólares) los principales exportadores son los países desarrollados. Sin embargo, India y China figuraron entre los 20 principales exportadores en 2007, siendo el resto países exportadores. Las exportaciones de servicios de la India registraron un crecimiento del 36% en 2006, superior al 24% correspondiente a China, y del 15% en 2007. India pasó de la 15ª posición en 2004 a la 13ª en 2005 y 2006 y a la 11ª en 2007, con el 2,7% de las exportaciones mundiales. En las importaciones de servicios comerciales, el crecimiento de las compras de la India fue del 24% en 2007, sólo superado por el Rusia (30%), y fue similar al de España o Brasil. En ese año, India fue el 13º importador mundial, con 78.000 millones de dólares.

Tabla 14. Distribución por destino de las exportaciones de mercancías, 2005-2008

Grupo/país	2005-06	2006-07	2007-08	2005-06	2006-07	2007-08
	(miles de millones de dólares)			(variación en porcentaje)		
Países de la OCDE	45,8	52,0	61,7	25,6	13,5	18,6
de los que						
UE	22,4	25,8	32,2	27,6	15,1	24,9
América del Norte	18,4	20,0	22,0	25,6	8,7	10,0
de la que EEUU	17,4	18,9	20,7	26,1	8,7	9,7
OPEP	15,2	20,7	26,2	15,4	35,8	26,4
de la que						
EAU	8,6	12,0	15,4	16,9	40,0	27,7
Países en desarrollo	39,7	50,8	67,2	23,8	27,8	32,4
de los que						
Asia	31,0	37,6	50,1	21,6	21,4	33,2
China	6,8	8,3	10,8	20,4	22,7	30,0
Singapur	5,4	6,1	6,9	35,6	11,9	12,9
Exportaciones totales	103,1	126,4	159,0	23,4	22,6	25,8

Fuente: DGCI&S.

Con un crecimiento alto y sostenido de las exportaciones de servicios (del 32,1% en 2006-07), el valor exportado alcanzó 76.200 millones de dólares en 2007-08. La cuota de la India en las exportaciones mundiales de servicios (2,7%) es sustancialmente mayor que su cuota en las exportaciones mundiales de mercancías (1,4%). El crecimiento ha sido particularmente rápido en la categoría de servicios diversos (de *software*, empresariales, financieros y de comunicación). El incremento de las exportaciones de servicios de esa categoría fue del 70,5% en 2004-05, del 37,5% en 2005-06 y del 36,7% en 2006-07. Las exportaciones de servicios de viaje crecieron en 16,2% en 2006-07, mientras que los de transporte se incrementaron en 27,3% (tabla 15).

Las exportaciones de servicios diversos representaron el 75,6% de las exportaciones totales de servicios en 2006-07, como puede verse en la tabla 15. Aunque los servicios de *software* fueron la partida más importante, desde 2003-04 los otros

servicios diversos han crecido de manera rápida y suponen ya casi tanto como los servicios de *software*. Las principales partidas de esos otros servicios son los servicios a empresas, con una cuota del 25,3% y un incremento del 140,9% en 2006-07, y los servicios de comunicaciones, con una cuota del 8% y un incremento del 33,3%.

Tabla 15. Exportaciones de servicios, 2000-2008

Partida	Proporción (%)					TCAM (%)				
	00-01	05-06	06-07	06-07 Ab.-sep.	07-08 Ab.-sep.	00-05	05-06	06-07	06-07 Ab.-sep.	07-08 Ab.-sep.
Viajes	21,5	13,6	12,0	10,6	12,1	19,0	17,8	16,2	15,7	23,7
Transporte	12,6	11,0	10,6	11,3	11,9	23,1	35,1	27,3	27,1	14,9
Seguros	1,7	1,8	1,6	1,7	2,2	34,6	21,1	13,2	-4,5	42,5
GNIEOP*	4,0	0,5	0,3	0,3	0,5	-0,6	-21,7	-20,4	-18,5	65,3
Misceláneos, de los que	60,3	73,0	75,6	76,1	73,3	27,0	37,5	36,7	44,0	4,6
Servicios de software	39,0	40,9	41,1	42,9	45,5	35,6	33,3	32,6	37,2	15,2
Resto, del que	21,3	32,1	34,5	33,2	27,8	30,3	43,1	41,9	54,0	-9,1
Servicios empresariales	2,1	16,1	25,3	24,1	17,8	84,4	80,1	107,0	138,1	-19,8
Servicios financieros	2,1	2,1	3,8	2,8	4,2	25,4	136,1	140,9	56,1	61,5
Servicios de comunicación	7,0	2,7	2,8	3,2	2,5	8,5	13,8	33,3	90,3	-15,2
Servicios totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	24,1	33,3	32,1	36,9	8,6

*: GNIEOP: Gobierno, no incluidos en otra parte.

Fuentes: *Economic Survey 2007-08*.

Los principales destinos de las exportaciones de servicios de la India son EEUU y el Reino Unido, mientras que el resto de la UE y Asia tienen una importancia menor. Dentro de la UE, la India tiene peso en las importaciones de servicios de viajes de Francia e Italia, mientras que en Asia la India es importante en las importaciones de servicios de transporte de Hong Kong.

Las importaciones de servicios comerciales han adquirido importancia en los últimos años, con un valor de 44.400 millones de dólares en 2006-07 y un crecimiento del 28,7% respecto del año anterior (tabla 16).

Tabla 16. Importaciones de servicios, 2000-2008

Partida	Proporción (%)					TCAM (%)				
	00-01	05-06	06-07	06-07 Ab.-sep.	07-08 Ab.-sep.	00-05	05-06	06-07	06-07 Ab.-sep.	07-08 Ab.-sep.
Viajes	19,2	19,2	15,1	17,8	18,7	20,6	26,5	0,7	12,6	20,0
Transporte	24,4	24,2	18,2	21,5	26,4	21,1	83,7	-3,2	0,0	40,7
Seguros	1,5	3,2	1,4	1,5	2,2	47,2	54,6	-42,5	-25,3	67,8
GNIEOP*	2,2	1,5	0,9	1,1	1,2	14,9	28,7	-23,8	-13,0	21,9
Misceláneos, de los que	52,6	51,8	64,4	58,1	51,5	23,5	5,7	59,9	50,7	1,3
Servicios de software	4,1	3,9	5,1	4,4	5,8	76,9	67,3	69,4	71,2	48,8
Resto, del que	48,6	47,9	59,3	53,7	45,7	23,2	2,7	59,1	49,3	-2,6
Servicios empresariales	7,0	22,5	38,5	31,9	29,3	56,8	5,9	120,6	115,8	5,0
Servicios financieros	13,5	2,8	4,7	3,4	7,0	-7,2	16,0	116,3	25,1	135,8
Servicios de comunicación	0,9	0,8	1,5	1,5	1,3	58,9	-60,8	128,0	142,3	4,5
Servicios totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	21,6	24,0	28,7	26,4	14,3

*: GNIEOP: Gobierno, no incluidos en otra parte.

Fuentes: *Economic Survey 2007-08*.

Los servicios empresariales son la categoría más destacada en las importaciones de servicios, seguidos de los de transporte y viajes. Las importaciones de servicios a empresas crecieron el 120,6% en 2006-07. Sin embargo, en la primera mitad de 2007-08 se registró una caída acentuada en la tasa de crecimiento de las importaciones de servicios empresariales (al igual que en el caso de las exportaciones de esos servicios), como consecuencia del descenso de las importaciones de servicios relacionados con la arquitectura, la ingeniería y otras áreas técnicas y del menor crecimiento de las de servicios de consultoría. Por el contrario, las importaciones de servicios financieros han crecido mucho tanto en 2006-07 como en la primera mitad de 2007-08, de manera que su proporción ha aumentado de manera apreciable. Las importaciones de servicios de viaje y transporte también han mostrado un comportamiento dinámico en ese período.

II.6. La política fiscal

La tabla 17 presenta los principales indicadores del déficit presupuestario del gobierno central. La tendencia de los distintos cocientes indica una mejora gradual en las finanzas

públicas de la India. Entre las razones de esa mejora cabe destacar las siguientes: un incremento significativo de los ingresos impositivos, como consecuencia del robusto crecimiento del PIB desde 2003-04 y de una mejor administración tributaria; los bajos tipos de interés desde 2002-03; el trueque de deuda entre el gobierno central y los Estados en 2002-05; el ajuste fiscal del gobierno central tras la legislación adoptada al efecto en 2003 (*Fiscal Responsibility and Budget Management Act*, FRBMA); el ajuste fiscal de los Estados tras las recomendaciones de la 12ª Comisión de Finanzas (*12th Finance Commission*, TFC); y las importantes transferencias del gobierno central a los Estados al ponerse en práctica las recomendaciones de la TFC. Hubo cierto empeoramiento de la situación presupuestaria del gobierno central en 2005-06, pero la situación volvió a mejorar en 2006-07. Las previsiones para 2007-08 indican que se mantendrá la evolución positiva.

Tabla 17. Tendencia del déficit presupuestario del gobierno central, 1996-2008
(% del PIB a precios corrientes)

Año	Déficit total	Déficit de ingreso	Déficit primario	Déficit impositivo en % del total
1996-97	4,1	2,4	-0,2	58,2
1997-98	4,8	3,0	0,5	63,5
1998-99	5,1	3,8	0,7	74,8
1999-00	5,4	3,5	0,7	64,6
2000-01	5,7	4,1	0,9	71,7
2001-02	6,2	4,4	1,5	71,1
2002-03	5,9	4,4	1,1	74,4
2003-04	4,5	3,6	0,0	79,7
2004-05	4,0	2,5	-0,1	62,6
2005-06	4,1	2,6	0,4	63,0
2006-07	3,4	1,9	-0,2	56,3
2007-08 E	3,2	1,5	-0,2	47,4

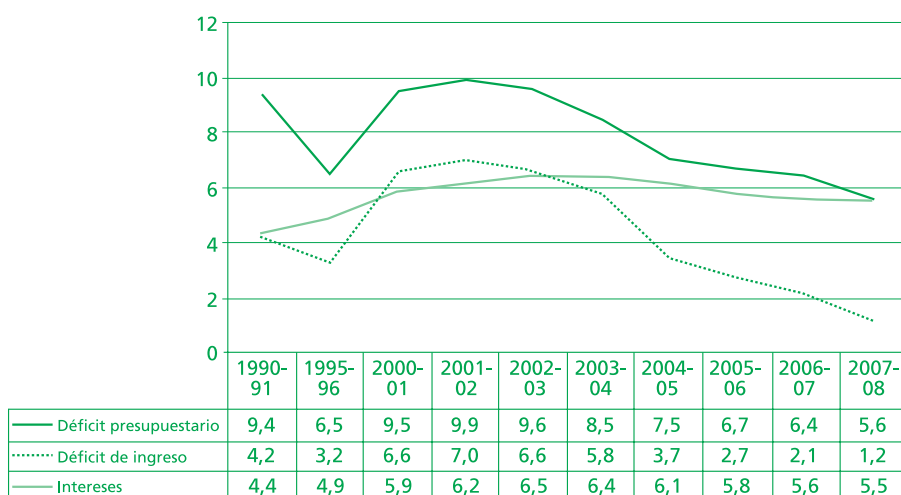
Fuente: Adaptación de *Economic Survey* 2007-08.

Por su parte, los Estados también se han sumado a la consolidación presupuestaria como resultado de las recomendaciones de la TFC. Así, 26 Estados han aprobado

leyes sobre la responsabilidad fiscal. En proporción del PIB, el déficit de los Estados pasó del 4,4% en 2003-04 al 2,3% en 2007-08.

El gráfico 2 presenta una visión global de las tendencias presupuestarias del gobierno central desde 1990-91 hasta la actualidad.

Gráfico 2. Saldos presupuestarios del gobierno central, 1990-2008 (en % del PIB)



Fuente: RBI.

II.7. La posición geoestratégica de la India

La evolución de una región determinada está inextricablemente vinculada a realidades geopolíticas más amplias. La globalización de las economías y la cooperación estratégica entre países han acelerado los procesos de integración global y regional. Una comprensión adecuada del nuevo orden mundial exige entender cómo la evolución en el conjunto del mundo afecta a la evolución de un país determinado.

La situación geo-estratégica en la región de Asia-Pacífico ha registrado cambios de gran calado en los últimos años. India ha emergido como una potencia económica en la región, de manera que tiene una situación única en la estructura geo-estratégica de la región. La India ha mantenido y mantiene relaciones políticas estrechas con China, EEUU, Rusia, Japón, Nepal, Bután, Afganistán y otros países influyentes en Asia-Pacífico. También han mejorado las relaciones bilaterales con Pakistán. Así, el entorno externo para la seguridad nacional y el desarrollo económico de la India puede considerarse estable. Además de ser una potencia económica cada vez más importante, la India es también una gran civilización, con una herencia histórica y con instituciones civiles que datan de siglos. Por añadidura, India tiene una tradición de relaciones amigables de intercambio e interacción con sus vecinos.

En años recientes, la India ha perseguido con ahínco alcanzar acuerdos bilaterales y regionales con el fin de promover los negocios y sus intereses de seguridad. La India es miembro de la Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional (*South Asian Association for Regional Cooperation*, SAARC), creada en 1985 con el fin de servir de plataforma para acelerar el proceso de desarrollo económico y social en Asia meridional. La India desempeñó una función esencial en la creación de la SAARC y ha cooperado de manera muy activa con las actividades de la Asociación, promoviendo el comercio y otras formas de cooperación económica, social y técnica entre los países miembros. La India también apoya las iniciativas de cooperación entre sociedades civiles, encaminadas a fortalecer la comprensión mutua y la buena voluntad en la región.

India es Socio de Diálogo (*Dialogue Partner*) con la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) desde 1995, lo que permite una colaboración activa entre India y los países de la ASEAN en los campos no sólo de la cooperación funcional sino también en aspectos políticos y de seguridad. La India participa en varios encuentros consultivos de la ASEAN, como el Foro Regional de la ASEAN (ARF) y las Conferencias Post-Ministeriales (PMC). Esos son procesos valiosos para promover relaciones estables entre las potencias principales y constituyen un complemento eficaz a las alianzas y los diálogos bilaterales entre la India y los países miembros de la ASEAN, que son el núcleo que la arquitectura regional de seguridad. India y

la ASEAN ha terminado recientemente (septiembre de 2008) las negociaciones para firmar un acuerdo de libre comercio, que se firmará, como tratado, en la Cumbre ASEAN-India de Bangkok en diciembre de 2008 y que entrará en vigor el 1 de enero de 2009.

India también forma parte de la BIMSTEC (*Bay of Bengal Initiative for Multi Sectoral Technical and Economic Cooperation*), una organización que reúne a países de Asia meridional y de Asia sudoriental. Los miembros de la BIMSTEC son Bangladesh, India, Myanmar, Sri Lanka, Tailandia, Bután y Nepal.

Si se adopta una perspectiva estratégica, la India constituye un vínculo esencial entre los países de Asia meridional y entre éstos y los de Asia oriental. India es el único país de la SAARC que tiene fronteras terrestres con cuatro de sus miembros (Bangladesh, Bután, Nepal y Pakistán) y fronteras marítimas con otros dos (Maldivas y Sri Lanka). La India dispone de una carretera en uso y de ferrocarriles que une Pakistán, en el oeste, con Bangladesh, en el este. También dispone de una red de carreteras que se conecta con Asia sudoriental a través de Myanmar. Además, el país ofrece vías de transporte a sus vecinos, sin salida al mar, Nepal y Bután, países con los que ha mantenido una relación política y económica cordial.

Como destino estratégico para las inversiones extranjeras, la India ocupa un lugar de pivote en la región. Es la mayor economía de Asia meridional y ofrece, por tanto, amplias oportunidades de inversión para actividades no sólo de exportación sino también para un mercado interior todavía relativamente inexplorado, en el que destaca una clase media en pleno auge. El tamaño del mercado interior es muy superior al de otros países de Asia meridional. Por añadidura, la India posee una mano de obra cualificada, lo que hace del país un destino atractivo para las inversiones extranjeras. Adicionalmente, en comparación con otros países de la región, la India tiene un sistema político estable y una mano de obra en gran medida angloparlante, lo que hace que el país presente ventajas respecto de países como China o Rusia.

Una alianza estratégica entre India y China podría hacer viable al triángulo estratégico Rusia-India-China. A nivel gubernamental, los crecientes lazos económicos y

comerciales y la colaboración conjunta en proyectos energéticos pueden sentar las bases de una cooperación más estratégica entre India y China. Los círculos industriales y comerciales de la India figuran entre los máximos defensores de la ampliación de los lazos con China. Además, una alianza estratégica entre India y China, basada en “ecuaciones estratégicas equitativas”, contribuiría mucho a la seguridad de Asia y al equilibrio estratégico global.

India también puede ser una alternativa estratégica a China para los inversores extranjeros. Los dos países tienen sistemas políticos distintos, de manera que los inversores que deseen diversificar sus riesgos políticos deberían verse atraídos por la India en sus estrategias de diversificación internacional.

En suma, la India es un destino geo-estratégico bien posicionado y que ofrece diversos incentivos, lo que hace del país un mercado atractivo para los inversores extranjeros.

Apéndice. Estados y territorios de la Unión

Estados	Capital	Superficie km2	Población (marzo 2001)	PIN, 2004-05 (crore*, rupias)
Andhra Pradesh	Hyderabad	275.068	76.210.007	97.699
Arunachal Pradesh	Itanagar	83.743	1.097.968	1.189
Assam	Guwahati	78.438	26.655.528	19.041
Bengala occidental	Kolkata	88.752	80.176.197	103.362
Bihar	Patna	94.164	82.998.509	33.460
Goa	Panaji	3.702	1.347.668	3.658
Gujarat	Gandhinagar	196.024	50.671.017	90.783
Haryana	Chandigarh	44.212	21.144.564	37.983
Himachal Pradesh	Shimla	55780	6.077.900	8.765
Jammu and Kashmir	Srinagar	222.236	10.143.700	8.983
Jharkhand	Ranchi	79.700	26.945.829	22.919
Karnataka	Bangalore	191.791	52.850.562	76.298
Kerala	Thiruvanthapuram	38.863	31.841.374	44.055
Madhya Pradesh	Bhopal	308.144	60.348.023	53.539
Maharashtra	Mumbai	307.713	96.878.627	182.389
Manipur	Imphal	22.327	2.166.788	1.979
Meghalaya	Shillong	22.429	2.318.822	2.740
Mizoram	Aizawl	21.081	888.573	sd
Nagaland	Kohima	16.579	1.990.036	2641**
Orissa	Bhubaneswar	155.707	36.804.660	27.562
Punjab	Chandigarh	50.362	24.358.999	43.122
Rajasthan	Jaipur	342.236	56.507.188	59.911
Sikkim	Gangtok	7.096	540.851	720
Tamil Nadu	Chennai	130.058	62.405.679	90.138
Tripura	Agartala	10.492	3.199.203	3680#
Uttar Pradesh	Lucknow	238.566	166.197.921	109.768
Uttarakhand	Dehradun	53.566	8.489.349	9.536
Union Territories				
Chandigarh	Chandigarh	114	900.635	3.620
Dadra and Nagar Haveli	Silvassa	491	22.049	sd
Daman and Diu	Daman	112	158.204	sd
Delhi	Delhi	1.483	13.850.507	48.250
Islas Andaman & Nicobar	Port Blair	8.249	356.152	583#
Lakshadweep	Kavaratti	32	6.065	sd
Puducherry	Puducherry	492	974.345	3.115

* PIN: Producto interior neto; 1 Crore = 10 millones; los datos del PIN son a precios constantes de 1993-94.

** dato de 2002-03, # dato de 2003-04

EL HORIZONTE ESTRATÉGICO INDIO PARA ESPAÑA

III.1. Oportunidades estratégicas para la empresa española

III.2. La inserción estratégica de la India y la posición
estratégica de España

III.3. Conclusiones

III. El horizonte estratégico indio para España

III.1 Oportunidades estratégicas para la empresa española

Existen numerosas razones para justificar la afirmación de que España tiene grandes oportunidades en la India. Se trata además de una situación que nuestro país no puede desaprovechar. De hecho, la todavía escasa presencia comercial e inversora de las empresas españolas en ese país significa ciertamente que se están perdiendo oportunidades de gran calado, pero también que existe un margen considerable para ampliar exportaciones e inversiones.

Muchas de las razones por las cuales la India tiene un gran atractivo han sido señaladas en el capítulo anterior. Baste enumerarlas brevemente aquí:

- la India dispone de un mercado enorme y con perspectivas muy positivas de expansión, a la vista del rápido crecimiento económico, de las favorables condiciones demográficas y de la mejora de la calidad media de los productos.
- es un centro de suministro de productos y una base de fabricación a bajo coste.
- tiene un alto potencial para desarrollar sectores de alta tecnología, como los servicios de tecnologías de la información (STI) y la industria farmacéutica.
- tiene una población joven, cualificada y entre la que está muy extendido el idioma inglés.
- se trata de una economía en claro proceso de liberalización y de apertura e incentivo a las inversiones extranjeras, al tiempo que está mejorando rápidamente sus infraestructuras.
- puede ser una puerta de entrada para otras regiones en desarrollo, como África oriental y Oriente Medio, e incluso una plataforma de acceso a Asia oriental.
- disfruta de estabilidad política y jurídica, al tener un régimen democrático y un sistema judicial independiente.

Entre los datos fundamentales relacionados con esos aspectos, cabe destacar los más llamativos:

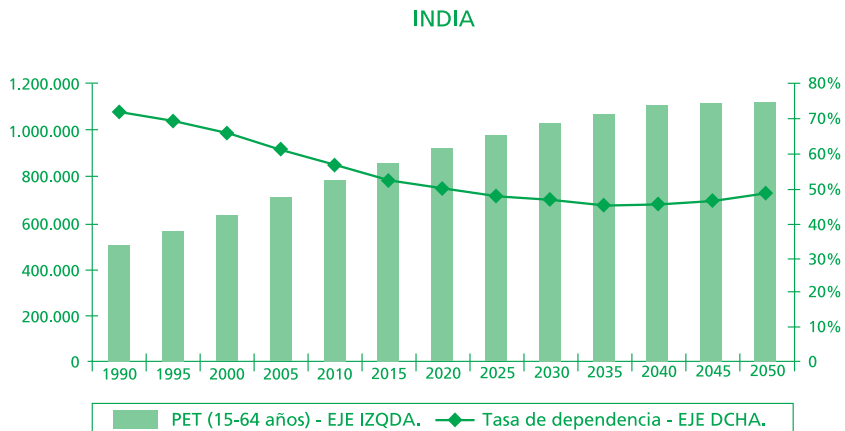
- el crecimiento anual medio del PIB ha superado el 9% en 2005-07.
- la edad mediana de la población es de 24 años (en China es de 32 años; en España es de 39 años); el crecimiento demográfico fue del 1,5% en 2000-06, frente al 0,6% registrado en China; la proporción de niños menores de 14 años es del 32%, frente al

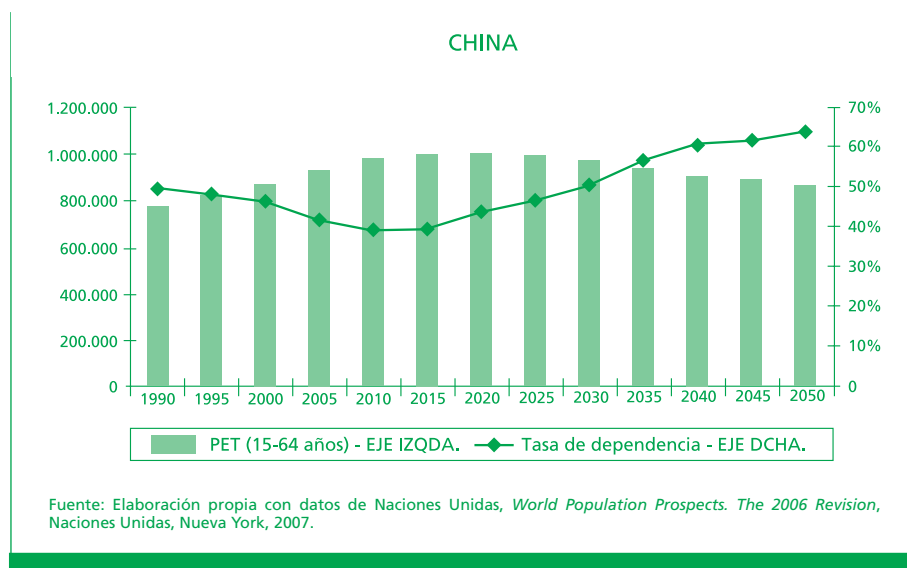
21% en China. Como consecuencia de ese perfil de la población, la India tiene una “ventana de oportunidad” demográfica hasta 2035 (véase el recuadro).

- el aumento de la clase media va a ser prodigioso: según ATKearney, el número de personas con unos ingresos anuales entre 5.000 y 10.000 dólares en PPA pasará de 94 millones en 2005 a 478 millones en 2020, mientras que la clase más acomodada, con más de 10.000 dólares, aumentará de 17 a 123 millones. Según un informe de McKinsey, la clase media (definida como los hogares que ingresan entre 23.500 y 117.700 dólares en PPA) pasará de 13,3 millones de hogares en 2005 a 128 millones de hogares en 2025, esto es, de 50 millones de personas a 583 millones de personas. A esas cantidades hay que sumar los hogares que obtienen más de 117.700 dólares en PPA y que pasarán de 1,2 a 9,5 millones, esto es, de 4 millones de personas a 24 millones. El consumo agregado se cuadruplicará entre 2005 y 2025. Así, el mercado efectivo de la India, que fue el 12º del mundo en 2005, superará al de Italia en 2015 y será el 5º del mundo, por delante de Alemania, en 2025 (McKinsey, 2007).
- ese aumento del poder adquisitivo se trasladará a la compra masiva de bienes duraderos de consumo y a la adquisición de servicios personales: automóviles, televisores, ordenadores personales, teléfonos móviles, cosméticos, alimentos enlatados, alcohol, servicios financieros, información, entretenimiento, ocio, etc. (Fidelity International, 2008).
- pese a la todavía elevada proporción de personas analfabetas, especialmente entre las mujeres adultas, la mano de obra cualificada presenta un alto grado de formación (de los 2,5 millones de licenciados universitarios anuales, hay 350.000 ingenieros y 150.000 profesionales de las TIC) y un extendido conocimiento del idioma inglés (el segundo idioma oficial en un país que tiene 18 reconocidos), que hace que haya más indios angloparlantes que toda la población de EEUU;
- el coste de la mano de obra es sustancialmente inferior al de otros países en desarrollo y emergentes: el salario medio anual equivale a dos terceras partes del vigente en China, una tercera parte del de Brasil y Tailandia y una cuarta parte del de Polonia.

C¹**Cuadro 1: La “ventana de oportunidad demográfica” de la India**

Como consecuencia de las relativamente altas tasas de fecundidad de los últimos decenios, la población de la India no sólo es joven sino que seguirá siéndolo en el próximo cuarto de siglo. La población en edad de trabajar (PET, 15-64 años) continuará aumentando hasta 2050 mientras que la tasa de dependencia (población menor de 15 años y mayor de 64 años en relación a la PET) seguirá disminuyendo hasta 2035. En cambio, como puede verse en el gráfico 1, en el caso de China la PET alcanzará un máximo hacia 2015, fecha en la que además empezará a aumentar la tasa de dependencia. Como señala la OCDE (2007, pp. 43-44), el aumento del valor absoluto (y de la proporción en la población total) de la PET significa que hay un impulso demográfico al crecimiento del PIB y de la renta per cápita. Además, el descenso de la tasa de dependencia genera un aumento de la tasa de ahorro privado. La India, por tanto, tendrá, por razones demográficas, una “ventana de oportunidad” que no se empezará a cerrar hasta 2035, mientras que la de China lo hará ya muy pronto, hacia 2015.

Gráfico 3. La “ventana de oportunidad” demográfica de la India



Según un informe de 2008 de PriceWaterhouseCoopers, “las multinacionales occidentales no se pueden permitir el lujo de ignorar el potencial que supone la India” (PWC, 2008, p. 5).

Los atractivos indudables de la India no deben oscurecer los problemas y desafíos a los que se enfrenta el país y que han sido mencionados también en el capítulo 2. Entre ellos, cabe destacar, con carácter general, una infraestructura subdesarrollada, la todavía atrofia del sector industrial y algunos problemas macroeconómicos, como los déficit presupuestario y exterior. Más en particular, para las empresas extranjeras, algunos problemas importantes son la fragmentación del mercado, la creciente competencia por parte de empresas foráneas e indias, los obstáculos administrativos, las dificultades para encontrar directivos locales con formación internacional, los problemas para que los directivos expatriados se adapten a la vida del país, etc.

En ese marco, ¿en qué situación se encuentra la presencia comercial e inversora de España en la India? Y, sobre todo, ¿cuáles son sus perspectivas a corto y medio plazo? El marco institucional y las relaciones políticas son favorables y hacen perfectamente

posible una mayor presencia comercial e implantación productiva de las empresas españolas en la India.

El marco institucional se compone de acuerdos oficiales como son el acuerdo de comercio y cooperación económica (1972), el convenio para evitar la doble imposición (1993) o el tratado para la promoción y la protección recíproca de inversiones (1997). Además, existe desde 1983 un Comité Empresarial Bilateral, que se ha reunido en España o en la India casi anualmente, aunque su funcionamiento es susceptible de mejora. Por añadidura, existe, organizada por Casa Asia, una Tribuna España-India, que se ha reunido anualmente desde 2005 y que se ha convertido recientemente en Foro, y una Casa de la India, con sede en Valladolid. La India ha tenido un protagonismo especial en el *Plan de Acción Asia-Pacífico (2005-2008)*, como se detalla en MAEC (2008), y cuenta con un Plan Integral de Desarrollo del Mercado (PIDM) desde 2005, renovado en 2007 (MITC, 2005 y 2007; Zaballa, 2006).¹ El presupuesto del PIDM 2005-2007 fue de 20,7 millones de euros para la promoción comercial y el apoyo a la inversión y el turismo, más 85 millones para protocolos financieros. En 2008, el presupuesto fue de 3,3 millones, más 25 millones en apoyo financiero. El presupuesto para 2009 es de 3,5 millones, más 25 millones en apoyo financiero (MITC, 2007).

Además de la Embajada y sus servicios en Delhi (que dispone de apenas 4 diplomáticos, una cifra pequeña en comparación con otras Embajadas de nuestro país en países de menor importancia estratégica), España cuenta, desde finales de 2007, con un Consulado General y una Oficina Económica y Comercial en Mumbai, a la que se suma la reciente apertura de una Oficina de Turismo en esa ciudad. El CDTI tiene un representante en la India. En diciembre de 2007 se celebró un Encuentro Empresarial, presidido por el entonces Ministro de Industria, Comercio y Turismo, Joan Clos, y en 2008 se celebró un Foro de Inversiones, con presencia del Ministro Miguel Sebastián. Está prevista la inauguración de un Instituto Cervantes en Delhi en 2009.

En las acciones de la Administración española para potenciar la inversión, cabe destacar que la India es país prioritario en el programa PROSPINVER y destino preferente en

¹ Con arreglo al método de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (hoy Secretaría de Comercio), del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, para identificar los países PIDM (o “mercados de alto potencial” para España), la India aparece como un país con gran atractivo de mercado y presencia española reducida en exportaciones e inversiones, junto con países como, entre otros, Rusia, Argelia, EEUU y China, en los que la estrategia apropiada debe ser un aumento de la posición española – especialmente inversora – en los mismos (SETC, 2005).

el programa PIDINVER y que ha recibido fondos crecientes en el marco de programa PAPI, todos ellos del ICEX. En 2007 se celebró el primer Foro de Inversiones y Encuentro Empresarial Hispano-Indio, en Mumbai. La Administración también ha fomentado un mejor conocimiento de la imagen de España en la India mediante la participación empresarial en diferentes Expos.

Las relaciones políticas son buenas, especialmente tras la visita del Presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, en julio de 2006. Se trató de una visita largamente debida, ya que la anterior fue en 1993, cuando era Presidente Felipe González. En la visita de 2006, pese a su escasa duración, se constató la sintonía en política exterior (en aspectos como la defensa del multilateralismo o la Alianza de Civilizaciones), se institucionalizó el diálogo político y se potenció la cooperación policial y judicial en la lucha contra el terrorismo, el tráfico de drogas y el crimen organizado. Con todo, la India no asistió al Foro de la Alianza de Civilizaciones ni estuvo presente en la Exposición Universal de Zaragoza. Hay que mencionar también que las posiciones de España y la India sobre la reforma del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas son muy distintas. No obstante, las visitas recientes de altos cargos demuestran que el Gobierno español es consciente de la importancia de la India.

Además, existe un amplio margen para desarrollar la presencia comercial e inversora de España. Las relaciones económicas bilaterales son muy escasas, tanto en el plano comercial como, sobre todo, en el inversor (Bustelo, 2006; Sancho y Manchón, 2007; Soler *et al.*, 2007; Bustelo, 2008).² Las exportaciones españolas a la India fueron de 742,1 millones de euros en 2007, equivalentes al 0,41% de las exportaciones totales de España. Esa cifra no se compadece con el peso de la India en las importaciones mundiales de mercancías, que fue en ese año del 1,5%. Las exportaciones de nuestro país a la India, con 1.100 millones de habitantes y un ya enorme mercado interior, fueron en 2007 inferiores a las dirigidas a países como Canadá, Finlandia, Rumanía, Hungría, Andorra o Arabia Saudí. Fueron, además, sustancialmente menores que las dirigidas a China, que ascendieron a más de 2.000 millones de euros.

² La escasa intensidad de las relaciones económicas bilaterales hace que la India no aparezca en el mapa o radar del III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española. Si las relaciones fueran más intensas, la India aparecería como "reto estratégico", junto con países como Brasil, Rusia, Argelia, Egipto, Perú o Turquía, esto es, con posibilidades de convertirse a medio plazo en "oportunidad estratégica" (Arahetes e Isbell, 2007, p. 28).

En la tabla 1 se observa que las relaciones comerciales con la India son apreciablemente menores que las mantenidas con China, pese a un crecimiento notable del comercio bilateral en el último decenio.

Tabla 18. Comercio de España con India y China, 1997-2007 (millones de euros y porcentajes de las exportaciones e importaciones totales de España)

	1997	%	2007	%
Exportaciones a India	179,2	0,19	742,1	0,41
Importaciones desde India	490,0	0,45	2.187,3	0,78
Exportaciones a China	428,8	0,46	2.065,6	1,14
Importaciones desde China	2.528,5	2,31	18.648,8	6,65

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio, con datos de la AEAT.

La presencia comercial de España en India es por tanto escasa. Según estadísticas oficiales de la India, las importaciones procedentes de España fueron de 630 millones de euros en el año fiscal 2006-07 (abril-marzo), una cifra equivalente a sólo el 0,33% de las importaciones totales del país asiático y muy inferior a las realizadas desde países como los Países Bajos (1.150 millones), Suecia (1.930 millones) o Italia (2.700 millones). Ese 0,33% es muy escaso, además, en comparación con el peso relativo de España en las exportaciones mundiales, que fue del 1,8%. En otras palabras, exportamos a la India seis veces menos de lo que deberíamos.

Nuestros socios de la UE tienen, en general, relaciones con la India más intensas que España. En 2006 la UE-27 exportó unos 24.000 millones de euros a India, equivalentes al 2,1% de las exportaciones realizadas fuera de la UE-27.³ A efectos de comparación, en ese año las exportaciones de España a la India fueron de 546 millones de euros, equivalentes al 1,1% de las exportaciones españolas fuera de la UE-27. En otras palabras, exportamos a la India, en términos relativos, la mitad que la media de nuestros socios de la UE.

En cuanto a los principales productos exportados, fueron en 2007 maquinaria mecánica (26%), hierro y acero (16%), productos químicos orgánicos (14%) y maquinaria y material eléctrico (11%), como se puede ver en la tabla 19.

³ Eurostat, *Panorama of EU Trade. Data 1999-2006*, Eurostat, Bruselas, 2008.

Tabla 19. Principales partidas en la exportación española a la India, 2007
(en % de las exportaciones totales)

Maquinaria mecánica	26,4%
Fundación, hierro y acero	16,0%
Productos químicos orgánicos	13,6%
Maquinaria y material eléctrico	11,4%
Plásticos	7,4%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio, con datos de la AEAT.

Con todo, el incremento de las exportaciones en 2007 (del 37%) indica, a juicio del antiguo Consejero Económico y Comercial de España en Delhi, J. A. Bretones, que “el patrón de crecimiento de las exportaciones es sólido y dinámico”. Ese incremento se podría ver potenciado si aumentan las exportaciones de bienes de consumo y productos agroalimentarios, lo que es de esperar dado el crecimiento previsto del mercado, aunque los productos alimentarios se enfrentan a altas barreras arancelarias.

En lo que se refiere a la presencia inversora de las empresas españolas, lo primero que hay que señalar es que es muy escasa: entre 1997 y 2007, fue de apenas 162 millones de euros (en cantidad acumulada), equivalentes a un casi insignificante 0,05% de la inversión total de España en el mundo (tabla 20).

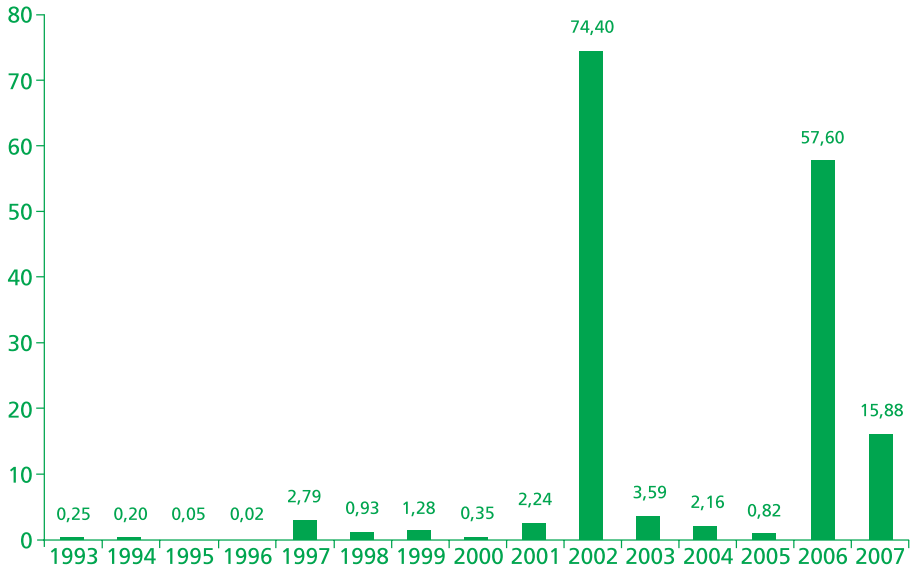
Tabla 20. Distribución geográfica de la inversión directa de España en el extranjero, 1997-2007 (millones de euros y %)

	1997	%	2007	%	1997-2007	%
UE-27	2.600,65	27,39%	62.571,08	77,42%	214.352,71	61,55%
ALC	6.217,17	65,49%	4.928,12	6,10%	88.205,56	25,33%
EEUU	510,38	5,38%	9.315,33	11,53%	26.175,02	7,52%
China	5,10	0,05%	609,82	0,75%	941,26	0,27%
India	2,79	0,03%	15,88	0,02%	161,69	0,05%
Total mundial	9.494,03	100,00%	80.816,34	100,00%	348.271,96	100,00%

Fuente: DataInxev (Secretaría de Estado de Comercio).

En 2007 la inversión en la India no llegó a los 16 millones de euros, el 0,02% de la inversión total de España. Es cierto que, como se observa en el gráfico 2, su evolución en el tiempo ha sido muy irregular, alcanzando valores máximos en los años 2002 y 2006. Pero incluso en 2006 la inversión en la India fue de 58 millones de euros, una cifra muy escasa para un país que invirtió ese año un total de 59.752 millones de euros.

Gráfico 4. Evolución de la inversión directa de España en la India, 1993-2007
(millones de euros)



Fuente: Fuente: DataInVex (Secretaría de Estado de Comercio).

En 2006 España fue, como es sabido, el tercer mayor inversor del mundo, sólo después de EEUU y Francia y por delante de Suiza, Alemania, Bélgica y Japón. Según datos de la UNCTAD, en ese año España fue el 8º país emisor en *stock*, sólo por detrás de EEUU, Reino Unido, Francia, Alemania, Hong Kong, Países Bajos y Suiza (y por delante de Bélgica o Japón).

En 2003-06 los principales destinos de la inversión española fueron la UE, EEUU y América Latina, destinándose a Asia una cantidad muy pequeña (el 0,5% del total). Como señala el *Anuario de internacionalización de la empresa española*, del Círculo de Empresarios (2007), se aprecia un desfase entre la orientación geográfica de la inversión española en el exterior y las tendencias vigentes en el conjunto del mundo (tabla 21). En particular, en el cuatrienio 2003-2006, Asia recibió el 0,5% de la inversión española y el 21,5% de las entradas mundiales de inversión. En el caso de la India, recibió en ese cuatrienio el 0,04% de la inversión española y el 0,9% de la mundial.

Tabla 21. Distribución geográfica de la IDE de España y de la del conjunto del mundo, 2003-2006

	España	Mundo
UE-27	73,8	42,7
UE-15	67,1	38,1
UE-12	6,7	4,6
América Latina y el Caribe	12,8	8,4
EEUU	7,5	13,1
Asia	0,5	21,5
China	0,2	7,2
India	0,04	0,9
Japón	0,1	0,3

Fuentes: Fuente: DataInVex (Secretaría de Estado de Comercio), UNCTAD y cálculos propios.

España ocupa el puesto 22 entre los principales inversores en la India (tabla 22), con un muy escaso 0,28% de la inversión total recibida por el país entre 2000 y 2008.

En comparación con países de nuestro entorno, las cifras de flujo y de *stock* de inversión en la India son bastante menores no sólo en términos absolutos sino también en porcentaje de la inversión extra-EU de esos países (tabla 23). En 2006 países como Italia o Bélgica invirtieron más en la India que España. En *stock* acumulado hasta 2006, varios países europeos de menor importancia mundial en internacionalización empresarial (inversora) presentan cifras superiores a las de España. Por ejemplo,

según datos de Eurostat, países como Italia, Finlandia, Dinamarca o Irlanda tenían en 2006 un mayor *stock* de inversión en la India que España.

Tabla 22. Principales países europeos con inversiones en la India (millones de dólares, cantidad acumulada entre abril de 2000 y marzo de 2008)

Reino Unido (nº 3)	4.361,87	Suecia (nº 14)	457,84
Países Bajos (nº 5)	2.704,81	Italia (nº 17)	235,94
Alemania (nº 7)	1.543,64	Bélgica (nº 19)	180,39
Francia (nº 9)	760,79	España (nº 22)	161,08
Suiza (nº 10)	670,79	Total mundial	57.124,12

Fuente: Department of Industrial Policy and Promotion (Ministry of Commerce and Industry).

Tabla 23. Inversión directa en la India de algunos países europeos (flujo en 2006, millones de euros y porcentaje de la inversión extra UE-27 de esos países)

Alemania	713	2,3%	Bélgica	87	0,9%
Francia	454	1,1%	Italia	69	0,5%
Reino Unido	414	0,6%	España	57	0,5%
Países Bajos	288	1,3%			

Fuente: Eurostat, DataInVex y cálculos propios.

En términos más generales, en 2006 España destinó a la India el 0,1% de sus inversiones en el exterior. Esa proporción es muy baja incluso para la media de la UE-27, que fue del 0,9%.

Es por tanto impropio de un país, tan importante en la internacionalización empresarial mundial, como España presentar unas cifras tan bajas de inversión en la India y también en China, la otra gran economía emergente de Asia. Es posible que, en el caso de China, haya comenzado en 2007 un aumento, largamente esperado, pero tal cosa no ha ocurrido todavía en el caso de la India. Como declaró el entonces Ministro de Industria, Turismo y Comercio, Joan Clos, en su visita a Mumbai en diciembre de 2007, “la presencia española en la India debe ponerse a la altura del peso real de la economía española en el mundo”.

En algunos estudios se señala que se ha producido en los últimos años un giro en la orientación geográfica de la inversión directa española desde América Latina hacia la UE, EEUU y, en menor medida, Asia.⁴ Lo cierto que es la importancia de Asia en la inversión directa española es hasta la fecha (año 2007) muy escasa y, además, descansa en dos grandes operaciones en China: la que inició Telefónica en 2005 en China Netcom (con valor acumulado hasta 2008 superior a los 800 millones de euros) y la comenzada por el BBVA en 2006 en CITIC (1.700 millones de euros hasta 2008).

Por tanto, la inversión española en Asia en general y en la India en particular sigue siendo todavía muy pequeña,⁵ lo que indica que existe un margen importante para ampliarla. Además, que la cifra total sea estadísticamente poco relevante no quiere decir que no haya habido numerosos casos de inversión, si bien, claro está, con un tamaño medio relativamente pequeño.

Las razones de la escasa atención prestada hasta la fecha a la India por nuestras empresas, y que explican la escasa presencia comercial e inversora, son, además de los motivos de carácter general (internacionalización tardía, preferencia inicial por América Latina, ausencia de vuelos directos, falta de bancos españoles, mentalidad a corto plazo, etc.), el hecho, como señala Campos (2008), de que la India ha entrado sólo recientemente en el grupo de economías emergentes de alto crecimiento y la percepción de que su economía es competitiva con China, con mayor crecimiento y más inversión extranjera, país en el que por añadidura la presencia comercial e inversora de España no está aún consolidada. Así, incluso en los años noventa y primeros dosmil, predominaba en España una percepción de la India como economía fuertemente subdesarrollada y de bajo crecimiento, lo que frenó el interés por exportar o invertir.

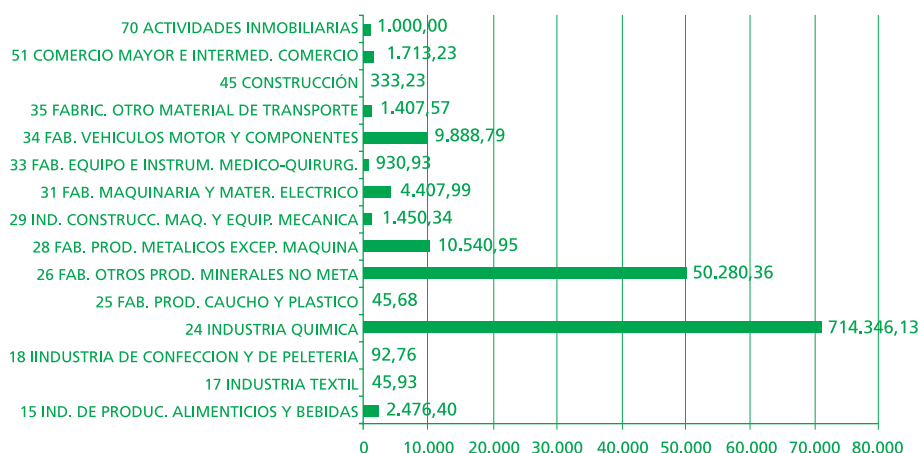
En efecto, las altas tasas de crecimiento del PIB datan tan sólo de 2003, mientras que las importaciones de mercancías del país superaron los 150.000 millones de dólares en 2005-06 y la inversión directa extranjera sobrepasó los 20.000 millones de dólares tan recientemente como en 2006-07.

⁴ Véanse, por ejemplo, Gordo et al., 2008; Santiso, 2007a y b.

⁵ Por tanto, la situación no ha cambiado sustancialmente desde la que había a principios de los años 2000 (Soler, 2003; Ye, 2006), excepto en las inversiones de Telefónica y BBVA en China y en el notable aumento de la inversión total en China durante 2007.

En cuanto a los sectores de inversión de las empresas españolas en la India, en 1993-2007 han destacado la industria química, la fabricación de minerales no metálicos (cerámico-sanitarios, fundamentalmente), la fabricación de productos metálicos y la fabricación de vehículos a motor y sus componentes (gráfico 5). Sin embargo, en años recientes (2004-2007) ese orden ha cambiado, pasando a los tres primeros lugares los sectores de minerales no metálicos, de productos metálicos y de productos alimenticios y bebidas (gráfico 6).

Gráfico 5. Distribución sectorial de la inversión directa española en la India, 1993-2007 (miles de euros)

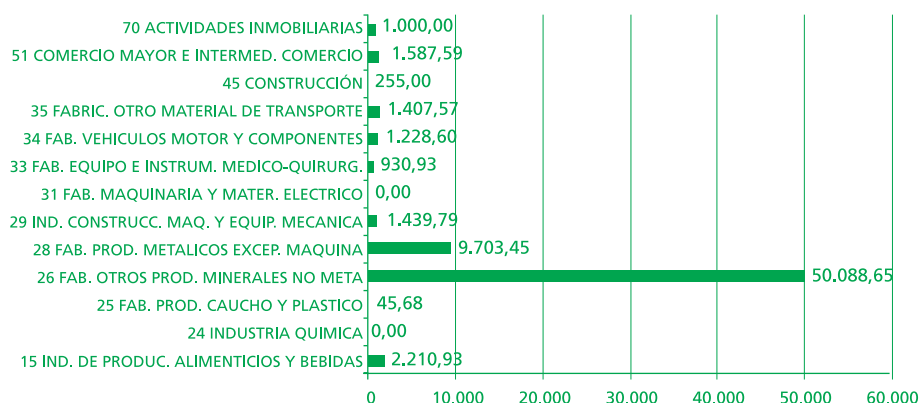


Fuente: DataInxex (Secretaría de Estado de Comercio).

Las inversiones iniciales (a finales de los años noventa y primeros años dosmil) corrieron a cargo de grupos empresariales medianos, especialmente en el sector de componentes de automoción, como Antolin, Ficosa o Rinder, conservación de carreteras (Elsamex), carrocerías de autobuses (Irizar) y obra civil y construcción de plantas de fabricación de automóviles (Emmsa), entre otras. Hay que destacar el carácter pionero de varias empresas de componentes de automoción y de la cooperativa vasca MCC. Más adelante, ya a mediados de los años dosmil, se han interesado por la India grupos de gran tamaño, como ACS-Dragados, FCC-Alpine, Abengoa, Acciona,

Gamesa, Roca, instituciones financieras como el BBVA y el Sabadell y aseguradoras como Mapfre.

Grafico 6. Distribución sectorial de la inversión directa española en la India, 2004-2007 (miles de euros)



Fuente: DataInVex (Secretaría de Estado de Comercio).

Entre las principales empresas españolas que han efectuado inversiones en la India, se cuentan, entre otras, las siguientes, clasificadas por sector de actividad:⁶

En INFRAESTRUCTURAS, ACS-Dragados y ACS-Cobra, en la terminal de contenedores de Mumbai, la electrificación del metro de Delhi o una línea de alta potencia entre Punjab y Cachemira; FCC-Alpine y FCC-OHL en obras del metro entre Delhi y su aeropuerto, el suministro de agua o el tratamiento de residuos; Abengoa-Befesa en la construcción de plantas desaladoras y la gestión del agua en Chennai; Duro Felguera en obras del puerto de Gangavaram (Estado de Andhra Pradesh); CAF en la construcción y explotación del metro entre Delhi y el aeropuerto y la estación de trenes; Isolux Corsán en la construcción de un autopista de seis carriles entre Panipat y Jalandhar (291 km), así como su operación durante veinte años, y de una planta eléctrica en Ennore (Chennai); Indra en el sistema de expedición y cancelación del metro de Mumbai, etc.

⁶ La lista siguiente no pretende en absoluto ser exhaustiva. Pese a ser incompleta, la enumeración siguiente puede ser ilustrativa.

En ENERGÍAS RENOVABLES, están presentes Acciona (parques eólicos de Arasinagundi y Anaburu), Gamesa (turbinas eólicas en Tamil Nadu) y Guascor (motores de cogeneración).

En COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN, destacan, entre otras, el Grupo Antolin, Irizar (ahora independiente de MCC), Rinder, Ficosa, Miju, Estampaciones Sabadell, Gestamp o CIE Automotive.

En AGROALIMENTACIÓN, figuran Agrolimen (con su marca Eat Out-FresCo), Sojivit (aceite de oliva), Ecovinal (producción y envasado de vinagre de alcohol), Leche Pascual o Torres.

En TURISMO, FINANZAS Y SEGUROS, cabe destacar los casos de Catai, Tui, BBVA, Sabadell, Popular, La Caixa, Santander o Mapfre, entre otros.

En BIENES DE CONSUMO, Coinma-Danona, de MCC (muebles), Flamagás (encendedores), Zahonero (calzado), Taurus (pequeños electrodomésticos) o Mango (moda).

En MAQUINARIA ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICA, Simón (electricidad de inmuebles), Orbinox (válvulas) o Telergón (ingeniería eléctrica).

En OTROS SECTORES, Roca (productos para cuartos de baño), Nubiola (colorantes inorgánicos), Softwick (software y servicios tecnológicos), Bellota (maquinaria agrícola), Indolink (consultoría), Indra (sistemas de defensa y de tráfico aéreo) y varias empresas de MCC, como Fagor Industrial (equipamiento para hostelería), Kide (cámaras frigoríficas) y Danobat (maquinaria especial).

En total, en 2008 se contaban unas 100 empresas (frente a las 500 instaladas en China), el doble de las presentes dos años antes. Las empresas, como se observa en la lista anterior, pertenecen a muy diversos sectores. Cabe destacar que están presentes casi todas las grandes empresas en concesiones de infraestructuras, que son líderes a nivel mundial: entre las 10 primeras del mundo hay cinco españolas: ACS, Ferrovial,

Sacyr Vallehermoso, Global Vía (FCC-Caja Madrid) y OHL. Son éstas empresas con una dilatada experiencia internacional y que están tratando de entrar en Asia, el mercado con mayor potencial en el futuro. También se encuentran ya en India algunas de las empresas especializadas en desalación de agua, en cuya tecnología España es también líder mundial. En energías renovables, España es el segundo productor mundial de energía eólica, tras Alemania, y algunas de sus empresas (Acciona o Gamesa) están ya presentes en India, país que es el tercer productor mundial. Además de las infraestructuras y las energías renovables, cabe destacar también el caso de los componentes de automoción (Antolin es líder mundial en revestimientos para automóvil; Zanini lo es en tapacubos) y el de la fabricación de sanitarios (Roca es el primer productor mundial).

En suma, hay un primer grupo de empresas españolas en la India que, en infraestructuras, energías renovables o componentes de automoción, son líderes a escala mundial. Un segundo grupo es el formado por empresas, generalmente familiares e incluso, en algunos casos, de dimensión relativamente pequeña, del sector de bienes de consumo, que han invertido en la India para sacar provecho del crecimiento de su mercado de consumo. Un tercer grupo es de las instituciones financieras, las aseguradoras y las empresas turísticas, que generalmente han acudido a la India para acompañar a sus clientes.

En definitiva, hasta la fecha se ha producido una incipiente entrada de empresas en sectores en los que coinciden las necesidades de la India con las ventajas competitivas de las empresas españolas: concesiones de infraestructuras de transporte, gestión y distribución de agua, energías renovables y componentes de automoción, entre otros sectores.

Dadas las enormes necesidades de la India en infraestructuras y energía, así como las excelentes perspectivas de su industria del automóvil, no cabe duda que existe campo para la entrada de otras empresas españolas y para la ampliación de las inversiones de las ya instaladas. Cabe destacar que, en energías renovables por ejemplo, la oferta española no se limita sólo a la energía eólica sino que se extiende a la energía solar o los biocombustibles.

Además de esos sectores, en los que el liderazgo mundial de España es claro, existen otros en los que las oportunidades para las empresas españolas son crecientes, bien porque se trata de empresas con considerable experiencia internacional o bien porque son sectores con perspectivas muy favorables de crecimiento en la India. Entre esos sectores cabe destacar las TIC (incluyendo las telecomunicaciones), el sector farmacéutico-sanitario, biotecnología, construcción residencial, alimentos, maquinaria industrial, material eléctrico y electrónico o el sector químico (Clos, 2007) y también el relacionado con la energía nuclear, tras el acuerdo entre Washington y Delhi. En la visita del Presidente del Gobierno español a la India en julio de 2006, se establecieron los siguientes sectores prioritarios para la cooperación económica entre los dos países: energía, automoción, turismo, infraestructuras, alimentos procesados y TIC.

El turismo, en particular, puede ser un sector con grandes perspectivas, a la vista sobre todo de que hasta la fecha las inversiones españolas en el sector han sido muy escasas.

III.2 La inserción internacional de la India y la posición estratégica de España

La India, que hasta hace bien poco era conocida únicamente por el dinamismo de sus exportaciones de STI, está desarrollando por una parte su mercado interior, que ya tiene una masa crítica suficiente (111 millones de personas tenían en 2005 ingresos superiores a 5.000 dólares en PPA), y por otro lado sus exportaciones de manufacturas, aunque éstas tienen dificultades para arrancar definitivamente, sobre todo ante la intensa competencia de China.

En la relación bilateral presente y futura entre la India y España se combinan una gran necesidad de mejorar las infraestructuras, un mercado interior en claro ascenso para bienes de consumo y de equipo, un rápido proceso de urbanización y una clara voluntad de desarrollar el sector manufacturero, entre otras exigencias estructurales de la India, con, por parte española, grandes empresas en los sectores de concesiones de infraestructuras de transporte y energía, un sector de bienes de consumo y de inversión de tecnología media y una experiencia industrial y en infraestructuras urbanas (agua, electricidad, transporte, etc.) considerable, especialmente en el segmento de las PYME.

Por tanto, las empresas españolas deben ser conscientes de la enorme oportunidad que suponen el aumento del mercado interior, el crecimiento de la industria manufacturera y la prioridad otorgada al desarrollo de las infraestructuras en la India.

Existe un gran margen para incrementar las exportaciones a la India, habida cuenta además de que en 2007 sólo supusieron el 0,4% de las exportaciones totales de España, cuando la India tiene una cuota del mercado mundial de importaciones del 1,6%. Es decir, en los próximos años cabe esperar que su tamaño se triplique cuanto menos.

En lo que se refiere a la inversión de empresas españolas, no hay duda de que existen grandes oportunidades en los sectores en los que las empresas españolas son líderes mundiales. En infraestructuras y energía, es el caso de las empresas concesionarias de infraestructuras de transporte (ACS, Ferrovial, Sacyr Vallehermoso, FCC, OHL, Acciona, Abertis, etc.) y de las especializadas en energías renovables (Gamesa, Iberdrola, Acciona Energía, etc.), como señalan Campos (2008) y Mato (2008). También pueden tener oportunidades las empresas energéticas de carácter general (Repsol, Cepsa, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, etc.), a la vista de la intensa modernización energética en que la India está inmersa.

El 11º Plan Quinquenal (2007-2012) prevé unas inversiones totales en infraestructuras de 514.000 millones de dólares, especialmente en electricidad, carreteras y puentes, telecomunicaciones, ferrocarriles e irrigación. La inversión pasará de 51.000 millones de dólares (de los que 19.500 procedentes del sector privado) a 143.500 millones (de los que 46.200 del sector privado). Entre los proyectos más importantes, figuran la construcción de 6.500 km de autopistas de 6 carriles y de 26.700 km de autovías de 4 carriles; la ampliación de la capacidad de los puertos en 830 millones de toneladas métricas; la modernización de 39 aeropuertos y la construcción de 10 nuevos; la ampliación y renovación de la red ferroviaria; un aumento de 78.600 MW en la capacidad eléctrica, junto con el compromiso de que todos los hogares agrícolas dispondrán de electricidad en 2012; la modernización del sistema de irrigación; y, en telecomunicaciones, un objetivo de 600 millones de suscriptores a la telefonía móvil y de 40 millones de usuarios de internet (de los que 20 millones en banda ancha).

Las grandes empresas de servicios de telecomunicaciones y suministro de agua (Telefónica y Agbar, además de Abengoa, que ya está presente en la India en un importante proyecto de plantas desaladoras) deberían mostrar un interés más acusado por la India. Por ejemplo, desde 2008 la India es el segundo mayor mercado en telefonía móvil (con más de 250 millones de suscriptores) y el que más crece (una media de 8 millones al mes). Se prevé que se alcancen los 340 millones en 2009 y los 500 millones en 2012.⁷

En cuanto al suministro de agua, el fuerte aumento de la demanda, sumado a los serios problemas de oferta, obligan a la India a aumentar la capacidad de reserva de sus embalses, a mejorar la eficiencia en la irrigación y a promover la desalación de agua marina. Existen oportunidades de inversión para las empresas extranjeras en el suministro de agua a las grandes ciudades y en la construcción y funcionamiento de instalaciones de tratamiento de aguas urbanas e industriales. España no sólo tiene experiencia en esos campos sino que ya ha invertido en la India en la construcción de plantas desaladoras. Es el caso de Befesa, filial de Abengoa, que ha construido una planta desaladora en Minjur, en las cercanías de Chennai, para suministrar agua a 500.000 personas.

Los grandes bancos y las principales cajas de ahorros, que en algunos casos han mostrado un notable interés por la India, seguramente acelerarán su implantación a medida que crezca la presencia de otras empresas españolas y se liberalice más el sector. Para Francisco González, presidente del BBVA, “hemos abierto una sucursal y estamos muy contentos. Hoy en día no es fácil entrar porque existen limitaciones a la inversión extranjera, pero en 2009 habrá un nuevo gobierno y quizá nuevas oportunidades. Con China o India hay que pensar a largo plazo, no en llegar ahí y empezar a ganar dinero mañana”.⁸

En cuanto a empresas de menor dimensión, sin duda continuará el atractivo del país para las especializadas en componentes de automoción. Algunos estudios prevén una tasa de crecimiento anual medio de las ventas de componentes de automoción del 17% entre 2006 y 2016, cuando el tamaño del sector se triplicará con creces. El volumen de

⁷ El auge del mercado de telefonía móvil ha hecho que ya se interesen por la India empresas españolas dedicadas a servicios y contenidos de teléfonos móviles, como el caso de SitMobile en 2006 o Zed Group en 2008.

⁸ Entrevista a Francisco González y Nandan Nilekani, presidente del BBVA y copresidente de Infosys, *El País*, 15 de junio de 2008.

ventas pasará de 15.000 millones de dólares en 2006-07 a 40.000 millones en 2016 y, aspecto de gran interés, las exportaciones aumentarán de 2.800 a 20.000 millones.

También es de prever un aumento de las inversiones en el sector alimentario y en el médico-farmacéutico. La industria de procesado de alimentos, en particular, presenta oportunidades excelentes, como consecuencia del aumento previsto de la demanda y de la voluntad del gobierno por incrementar la renta de los agricultores mediante masivas inversiones en infraestructura rural y la apertura a las empresas extranjeras. Además, el porcentaje de alimentos procesados, según el Ministerio del ramo, es todavía muy bajo: 2% en frutas y vegetales, 21% en carne y 35% en leche. La industria es muy importante: supone el 14% de la producción manufacturera y genera 13 millones de empleos directos.

En el sector farmacéutico, la India no sólo es un mercado creciente, a la vista del aumento de la clase media, del incremento previsto en la cobertura de los seguros sanitarios (hasta ahora únicamente el 1% de la población tiene seguro) y del “turismo médico” que recibe el país. La India es también un lugar de fabricación privilegiado, con enormes ventajas de coste. El incremento anual medio de la venta de medicamentos se estima en el 20% hasta 2012.

En cuanto a los bienes de consumo duradero, a la vista del crecimiento previsto del mercado, cabe esperar una competencia muy intensa por parte de empresas indias y de otras empresas extranjeras. Tal cosa obliga a las empresas extranjeras a promover la diferenciación de producto (España puede tener ventajas en calzado, vino, ropa y pequeños electrodomésticos, entre otros sectores, como se ha visto con la experiencia de Zahonero, Mango o Taurus), a crear una amplia y estable red de distribución y a insistir en aspectos como la promoción y la financiación del consumo. En cualquier caso, pese a la gran competencia, las posibilidades son enormes, a la vista de la todavía escasa densidad en bienes de consumo, como se observa en la tabla 24.

En lo que atañe al sector financiero, las perspectivas son positivas, puesto que todo hace pensar que aumentarán mucho el crédito al consumo, las hipotecas, la gestión de activos o los seguros. Todavía existen restricciones, pero es muy posible que se autorice la entrada a los bancos extranjeros, en una amplia gama de actividades, en el transcurso

de 2009. La experiencia del BBVA puede servir como ejemplo de una entrada prudente, con pretensiones a largo plazo, en el mercado indio. Hasta la fecha, el BBVA ha entrado en los segmentos de gestión de activos (fondos y planes de pensiones) y financiación del consumo, en colaboración con dos bancos públicos indios (Bank of India y Corporation Bank), así como gestión de remesas de emigrantes desde EEUU, de la mano del banco privado ICICI Bank. Ha dejado para más adelante otros segmentos del negocio, como tarjetas de crédito, seguros de vida y fondos de pensiones.

Tabla 24. Densidad de bienes de consumo en EEUU, Brasil, China e India, 2004
(por cada 1.000 habitantes)

	EEUU	Brasil	China	India
Autom. de turismo	480	64	12	6
Motocicletas	15	28	26	53
Aparatos de TV	938	349	350	83
Ordenadores personales	658	75	28	7
Teléfonos móviles	488	263	269	52

Fuente: CLSA Asia-Pacific Markets.

Otro sector en el que las empresas españolas pueden desempeñar una función destacada es el del turismo. Supone ya el 5% del PIB y las perspectivas del turismo emisor son excepcionales. Entre 2000 y 2007 el número de turistas indios en el extranjero ha aumentado de 4,4 millones a 8,3 millones. Las previsiones de la Organización Mundial de Turismo indican que cabe esperar una cifra de 50 millones para 2020. Además, el gasto medio por turista es muy elevado: de hecho es el mayor de Asia, por delante de Japón. Para España, tales tendencias hacen que la India sea un mercado que haya que seguir de cerca.⁹ En lo que atañe a la inversión, existe posibilidades para las agencias de viajes y también para las cadenas hoteleras. No hay que olvidar que España tiene en Sol Meliá la primera red mundial de hoteles de vacaciones.

En otros sectores, como STI,¹⁰ maquinaria industrial, maquinaria eléctrica y electrónica, materiales de construcción, etc., también existen posibilidades, pero la

⁹ El número de turistas indios en España es todavía muy escaso, al rondar los 50.000 en 2006. La antigua Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (hoy Secretaría de Estado de Turismo) dedicó el año 2008 a promover especialmente el turismo de dos grandes regiones: Europa oriental y Asia, particularmente la India.

¹⁰ Aunque la presencia española en los sectores de IT/ITES y BPO es muy escasa, se han dado algunos casos, como el de la empresa de software Kynetia, y no cabe descartar que esos sectores sean importantes para las multinacionales españolas que trabajen principalmente en inglés, en telecomunicaciones o banca.

ausencia de grandes grupos españoles, sumada a la gran competencia de empresas indias y extranjeras, hace difícil una entrada masiva. Como excepción, cabe citar el caso de Roca, líder mundial en porcelana sanitaria, que se instaló en 2006 en la India mediante una *joint venture* con el Murugappa Group. En 2008 Roca anunció su intención de adquirir el 50% restante de la empresa conjunta, Parryware Roca, lo que da idea del interés de la empresa española por el mercado indio.

En lo que se refiere a la forma de entrada en la India, muchas empresas españolas han optado por *joint ventures* con empresas indias, como figura en la tabla 25.

Tabla 25. Las empresas conjuntas en algunas inversiones españolas en la India

Empresa española	Empresa india	Actividad	Año
Abengoa-Befesa	IVRCL I&P	Planta desaladora	2007
ACS-Dragados	Gammon	Terminal de Mumbai	2007
BBVA	ICICI Bank	Remesas	2006
BBVA	Bank of India y Corp. Bank	Gestión de activos	2008
CAF	Realice Energy	Metro Delhi-aeropuerto	2008
Coinma-Danona	Bhayana	Ensamblaje de muebles	2001
Duro-Felguera	Gangavarm PL	Puerto de Hyderabad	2006
FCC-Alpine	HCC	Metro Delhi-aeropuerto	2007
Ficosa	Tata	Componentes de autom.	2005
Gamesa	Pioneer Asia Wind	Parque eólico	2005
Grupo Antolín	K. Maruti	Componentes de autom.	2006
Irizar	Ashok Leyland y TVS	Productos para autobuses	2001
Isolux Corsán	Soma	Autopista	2008
Roca	Murugappa Group	Prods. para cuartos de baño	2006
Sojivit	Beltec	Aceite de oliva	2008

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a las prioridades geográficas en la India, la encuesta de Casa Asia (Soler et al., 2007) concluyó que la mayoría de las empresas españolas estaban localizadas en Delhi, el Estado de Maharashtra (especialmente Mumbai y Pune) y el Estado de Tamil Nadu (especialmente Chennai) y que tal cosa coincidía con las preferencias geográficas

de otras empresas extranjeras. Por su parte, Campos (2008) señala que las prioridades deben ser los Estados del Oeste y Sur, además de Delhi: Gujarat, Maharashtra, Karnataka, Kerala y Tamil Nadu. Según las estadísticas oficiales indias, los Estados (y las ciudades) con más inversión extranjera son, en este orden, Maharashtra (Mumbai), Delhi, Karnataka (Bangalore), Tamil Nadu (Chennai), Gujarat (Ahmedabad) y Andhra Pradesh (Hyderabad).

III.3. Conclusiones

Existe, por consiguiente, una complementariedad entre las necesidades actuales y futuras de la India y el patrón de internacionalización de las empresas españolas, que, como es sabido, no se fundamenta especialmente en la I+D y que destaca en actividades reguladas y de servicios (Chislett, 2007; Guillén, 2006 y 2007 y Guillén y García Canal, 2007).

Más en particular, hay una correspondencia entre lo que la India va a necesitar en los próximos años y la oferta inversora de España, en sectores como concesiones de infraestructuras, energías renovables, ferrocarriles, componentes de automoción, telecomunicaciones, turismo y banca, entre otros. Además, las inversiones españolas ofrecen, en buena parte de los casos, una tecnología media, adaptada a una economía emergente como la de la India. Por añadidura, la mayor parte de las empresas internacionalizadas en España son PYME (Buisán y Aceña, 2007; Buisán y Espinosa, 2007) y esas empresas tienen una capacidad de adaptación (en tamaño y flexibilidad) de la que carecen las muy grandes multinacionales, en las que la inercia es mucho mayor. En el caso de las inversiones en la India, las PYME españolas no han tenido problemas importantes para encontrar personal cualificado, gracias al rápido progreso del país en la formación de directivos y cuadros intermedios.

Si a esto se suman el importante margen para ampliar unas inversiones todavía escasas, las excelentes perspectivas que presenta el mercado indio en un amplio abanico de sectores, un marco institucional apropiado y las buenas relaciones políticas,¹¹ todo indica que cabe esperar, en los próximos años, un incremento notable de las inversiones en la India de las empresas españolas. Muchos empresarios españoles se han dado

¹¹ Aunque tales relaciones deberían ser más intensas, aumentando la frecuencia de las visitas oficiales, tal y como se ha hecho en el caso de China en los últimos años.

cuenta ya de que la India es un lugar estratégico para invertir. Muchos más lo harán en los próximos años. La importancia de la economía española, y de sus empresas, en el mundo hacen imprescindible una mayor atención a la India, un país destinado a ser una gran potencia en los próximos años.

EL MARCO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDIA

IV.1. India en los rankings

IV.2. El marco regulatorio

IV.3. Panorama general de la inversión directa extranjera
en la India

IV. El marco de la inversión extranjera en la India

IV.1. India en los rankings

La India figura en las primeras posiciones de distintos índices internacionales relacionados con la inversión extranjera.

Por ejemplo, en el *FDI Confidence Index*, de ATKearney (2008a), que mide el impacto de los cambios políticos, económicos y regulatorios en las intenciones y preferencias de los dirigentes de las mayores compañías a escala mundial, la India figura en segunda posición (detrás de China), por delante de EEUU, Reino Unido, Hong Kong y Brasil. La India figura, en ese índice, delante de EEUU desde 2005. Su progresión ha sido muy notable: estaba en el puesto 15º en 2002, en el 6º en 2003 y el 3º en 2004.

En el *Winning Strategies Report 2008*, de DCI (2008), que clasifica a los países según sean contemplados por ejecutivos de empresas de EEUU para sus proyectos de localización de inversiones, la India figura también en segunda posición, detrás de China, y por delante de México o el Reino Unido. Esos ejecutivos destacan, como ventajas de la India, las relacionadas con el atractivo de la mano de obra, las crecientes oportunidades económicas y de negocios y los bajos costes totales y operativos.

Una encuesta de E&Y (2008) entre más de 800 ejecutivos de empresas mundiales sobre los países y regiones preferentes para la inversión concluyó que la India es citada por un 30% de esos ejecutivos (4º lugar, detrás de China, Europa central y oriental y Europa occidental, pero delante de América del Norte). La encuesta sugiere también que la inversión en la India busca principalmente el acceso a nuevos mercados.

Un informe de Atradius-EIU (2008) sobre la inversión en economías emergentes, con una encuesta entre más de 300 ejecutivos de empresas que operan en dichas economías, situó a la India en segundo lugar (41%), detrás de China (60%), en los últimos tres años. Ese informe destaca que la brecha entre China y la India se estrechará mucho en los próximos años. El porcentaje de ejecutivos que citan a China y a la India en sus prioridades de inversión en los próximos tres años pasa al 48% y al 45%, respectivamente.

En una encuesta de KPMG Internacional entre más de 300 ejecutivos de 15 países sobre los países en los que sus empresas prevén invertir en 2008-09 y en 2013-14, destaca el hecho de que la India pasa del puesto 7º al 4º entre esas dos fechas, con el mayor incremento en puntos porcentuales (tabla 26). Otra conclusión de ese estudio es que la India se convertirá, en 2013-14, en el primer receptor mundial de inversión extranjera en el sector manufacturero (KPMG, 2008).

Tabla 26. Países en los que las empresas multinacionales prevén invertir (% de respuestas)

	2008/9		2013/14
EEUU	27	China	24
China	17	EEUU	23
Reino Unido	14	Rusia	19
Alemania	13	India	18
Rusia	12	Reino Unido	17
Francia	11	Brasil	14
India	10	Alemania	13

Fuente: KPMG, 2008.

Finalmente cabe destacar que la India figura en primera posición del *Global Services Location Index* (GSLI), de ATKearney (2007), por delante de China, Malasia y Tailandia y que ha figurado también en primer lugar en el *Global Retail Development Index* (GRDI), de la misma consultora (ATKearney, 2008b), en 2005-2007, aunque en 2008 pasó a la segunda posición, detrás de Vietnam.

IV.2 El marco regulatorio

Desde 1991 la India ha introducido importantes reformas en los campos de la inversión y el comercio exterior. Hasta los años ochenta sólo se permitía la inversión extranjera en los casos en los que no era posible obtener por otros medios la tecnología deseada. Con la *Declaración sobre Política Industrial* de julio de 1991, la India comenzó una fase de liberalización en la que se otorgaba la aprobación automática de la inversión directa extranjera (IDE) en sectores industriales específicos hasta el 51% del capital y en compañías de comercio implicadas principalmente en la actividad exportadora.

En el año 2000 la política con respecto a la IDE se liberalizó aún más, al permitirse la inversión hasta el 100% del capital en empresas nuevas y existentes sin aprobación previa en todas las actividades salvo unas pocas determinadas.

La India tiene un sistema descentralizado de gobierno con una clara demarcación de poderes entre el gobierno central y los gobiernos de los Estados. Su régimen de IDE figura entre los más transparentes y liberales de las economías emergentes y en desarrollo. Las normas para entrar en el mercado están claras y bien definidas, mientras que los límites a la inversión en sectores determinados, como las telecomunicaciones, son transparentes y bien conocidos. La mayor parte de los sectores manufactureros tiene desde hace años una vía de acceso automática para la IDE hasta el 100% del capital.

La IDE en la India se rige por la política al respecto que sigue el gobierno central y por la *Foreign Exchange Management Act* (FEMA) de 1999. Las revisiones que se hacen en dicha política son notificadas por el Secretariado de Ayuda a la India (*Secretariat for Industrial Assistance*, SIA), del Departamento de Política y Promoción Industriales (*Department of Industrial Policy and Promotion*, DIPP), del Ministerio de Industria y Comercio.

Hay dos vías de entrada para la IDE en la India: la vía automática y la de la aprobación del gobierno. En la vía automática, los inversores no necesitan ninguna aprobación previa ni del gobierno central ni del RBI. Sólo se les pide que notifiquen al RBI la inversión, antes de 30 días desde la recepción de las entradas de capital, y que rellenen la documentación pertinente en el RBI en el plazo de 30 días desde la emisión de acciones para inversores extranjeros. Se permite la IDE al 100% en esa vía automática en todas las actividades y sectores excepto los siguientes: manufactura de cigarros y cigarrillos; manufactura de equipos electrónicos de los sectores de defensa y aeroespacial; manufactura de artículos reservados para PYME locales con más del 24% de IDE; actividades en campos en los que el colaborador extranjero tiene un acuerdo previo de colaboración financiera/técnica en la India; propuestas que no figuren los documentos notificados en las políticas sectoriales.

La IDE en las actividades que no pueden acogerse a la vía automática debe solicitar la aprobación del gobierno. Esas propuestas se hacen a la Oficina de Promoción de la Inversión Extranjera (*Foreign Investment Promotion Board*, FIPB), del Ministerio de Economía.

Aunque el gobierno ha liberalizado la política de IDE en casi todos los sectores, hay algunos en los que la inversión extranjera está prohibida: comercio al por menor (salvo el de marcas individuales), energía nuclear, loterías, juegos y apuestas, agricultura (excepto floricultura, horticultura, desarrollo de semillas, ganadería, piscicultura y cultivo de vegetales) y plantaciones (excepto plantaciones de té).

Hay varios organismos reguladores, que sirven de primer punto de contacto entre los inversores extranjeros y el gobierno de la India: *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB), del Ministerio de Economía; *Secretariat of Industrial Assistance* (SIA), del Ministerio de Comercio e India; *Foreign Investment Implementation Authority* (FIIA), del Ministerio de Comercio e Industria; *Investment Commission* (IC), creada en 2004 para promover la inversión nacional y extranjera, y *Reserve Bank of India* (RBI), el banco central.

Regulaciones de control de cambios

La India ha liberalizado y simplificado los controles de cambios, de manera que la rupia es plenamente convertible por cuenta corriente así como por cuenta de capital para los no residentes. El gobierno ha aprobado varias leyes, con instrucciones claras y precisas para los inversores extranjeros. La FEMA trata de la misma manera a una empresa india con participación extranjera que a las empresas totalmente nacionales. Las leyes y regulaciones de control de cambios se aplican a los residentes y a las empresas con participación extranjera. Se necesita aprobación previa del RBI para adquirir divisas por encima de una cantidad determinada en actividades como viajes al extranjero, servicios de consultoría, estudios en el extranjero, etc. Las transacciones por cuenta de capital son posibles para los inversores extranjeros, tras recibir las autorizaciones oportunas. Los fondos de inversión colectiva (*foreign institutional investors*, FII) pueden transferir fondos de cuentas en rupias a cuentas en moneda extranjera, y a la inversa, a los tipos de cambio de mercado. También pueden repatriar

beneficios, dividendos e ingresos procedentes de la venta de la inversión, sin pagar impuestos y sin aprobación. En términos generales, los bancos extranjeros pueden repatriar beneficios y fondos excedentes, siempre que se ajusten a la ley de regulación bancaria, de 1949.

Formas de entrada

Las empresas extranjeras que quieran iniciar operaciones en la India pueden constituir una empresa, con arreglo a la Ley de Sociedades (1956), bien como una empresa conjunta (*joint venture*) o una filial al 100%. También pueden entrar como una empresa no constituida, como oficina de representación, de proyecto o de sucursal.

Una vez que la empresa se ha registrado y constituido como empresa india, se somete a la leyes y regulaciones del país. En 2002, el gobierno central eliminó las medidas que exigían un determinado contenido local y unos requisitos en cuanto a divisas en la industria del automóvil. No hay restricciones para crear plantas en ciudades con más de un millón de habitantes, aunque la localización de la planta debe estar alejada en al menos 25 kms. del límite del área urbana de la ciudad. Esa restricción geográfica no se aplica a los sectores electrónico, informático, de imprentas y de otras industrias no contaminantes.

No hay requisitos de contratación de mano de obra local. La cantidad diaria que se puede pagar a trabajadores extranjeros es de 1.000 dólares, con un límite anual de 200.000 dólares pagaderos a una empresa extranjera. El empleo de trabajadores extranjeros por un período superior a los 12 meses exige la aprobación del Ministerio del Interior (*Ministry of Home Affairs*).

Zonas francas

Para fomentar la producción orientada a la exportación, el gobierno central ha creado varios tipos de zonas francas, en los que destacan las zonas económicas especiales (*Special Economic Zones*, SEZ) y las zonas francas de exportación (*Export Processing Zones*, EPZ). La Ley de SEZ, de 2005, otorga una larga serie de incentivos a las inversiones extranjeras en esos enclaves, libres de impuestos y con una infraestructura industrial desarrollada de manera separada a la general. Entre esos incentivos, cabe

mentonar los siguientes: un mecanismo acelerado de autorización y aprobación; ausencia de límites a la propiedad extranjera de acciones en los sectores reservados para las PYME; posibilidad de retener el 100% de los ingresos en divisas; posibilidad de vender bienes en el mercado interior (en las *domestic tariff areas*, DTA); exención de impuestos del gobierno central durante un período de 15 años; permiso para la instalación de sucursales de bancos extranjeros, etc.

Las EPZ son parques industriales en los que los inversores extranjeros disfrutan de varios incentivos en la actividad exportadora. En la actualidad hay 20 SEZ en varias fases de desarrollo así como 7 EPZ.

Mano de obra

India tiene abundancia de mano de obra formada, especialmente en ingenierías y ciencias. Además, el bajo coste laboral es un factor determinante de las inversiones extranjeras, junto con la gran dimensión del mercado interior. Los salarios en el sector industrial varían entre 3 dólares al día para los trabajadores no cualificados hasta los 150 dólares mensuales para los cualificados. Prácticamente todos los gerentes, trabajadores cualificados y técnicos hablan inglés, de manera que muchas empresas extranjeras contratan a mano de obra local para sus labores de gerencia e ingeniería.

Impuestos

La ley del impuesto de sociedades data de 1961. Una empresa extranjera debe pagar un máximo del 42,23% en caso de que su base imponible supere los 10 millones de rupias y un máximo del 41,2% en caso de que sea inferior. El gobierno central exime de impuestos durante 10 años a las empresas que inicien actividades con alto contenido en conocimiento. Muchos gobiernos estatales ofrecen concesiones impositivas adicionales. Con la pretensión de ayudar al mundo de los negocios, el gobierno está procediendo a una simplificación de los impuestos, a la reducción de los tipos, al aumento de las exenciones, y a un incremento de la transparencia en la administración tributaria. Por ejemplo, la ley permite a las empresas extranjeras la importación sin impuestos de productos intermedios y bienes de capital, la exención del impuesto al consumo en los bienes de capital, maquinaria textil, componentes y materias primas y la exención del impuesto sobre las ventas tanto a escala federal como

estatal. En el sector servicios se pueden importar consumibles, equipo profesional y componentes hasta el 10% de los ingresos en divisas de los tres años precedentes. Hay deducciones impositivas para los sectores prioritarios. Las empresas instaladas en las SEZ no pagan impuesto de sociedades durante 5 años y sólo el 50% del mismo en los siguientes 5 años. Para las empresas de infraestructuras, es posible deducir al 100% los beneficios durante 10 años. Los ingresos en forma de dividendos, intereses o beneficios del capital a largo plazo están exentos de impuestos en dichas empresas.

Mercados de capital

Las bolsas de valores (*National Stock Exchange*, NSE y *Bombay Stock Exchange*, BSE) han tenido un comportamiento alcista en los últimos años. El NSE y el BSE son la 3ª y 5ª mayores bolsas de valores del mundo por número de transacciones. El gobierno central eliminó en su momento el impuesto sobre los beneficios de capital a largo plazo en acciones y redujo el impuesto sobre los beneficios a corto plazo al 10%. El impuesto sobre transacciones es del 0,15%.

Las empresas constituidas fuera de la India pueden obtener recursos financieros en el mercado de capital del país mediante la emisión de *Indian Depositary Receipts* (IDR), en ciertas condiciones establecidas por la *Securities and Exchange Board of India* (SEBI).

Las regulaciones sobre adquisiciones exigen la publicación de cualquier compra de acciones que supere el 5% de la capitalización total. La adquisición del 15% o más de los derechos de voto de una compañía cotizada desencadena una OPA del 20% adicional. Las empresas pueden comprar sus propias acciones para hacer inversiones internas. Es necesario el permiso del RBI y de la FIPB para adquirir el control de una empresa india.

Infraestructuras

La situación de la infraestructura en la India está lejos de ser satisfactoria, como revelan los rankings de competitividad. Las regiones con mejores infraestructuras han tendido a recibir una cantidad mayor de IDE desde 1991. En un estudio sobre la influencia de las infraestructuras en la IDE en ocho grandes Estados de la India

(Archana, 2006), se determinó que Estados como Delhi, Haryana, Maharashtra y Karnataka las infraestructuras de telecomunicaciones y energía son determinantes para atraer IDE, mientras que en Estados como Bengala occidental y Rajastán fueron los bajos salarios los factores principales. En suma, los Estados que están relativamente mejor en telefonía, carreteras, ferrocarriles, consumo de electricidad, alfabetización y difusión de periódicos pueden atraer una importante IDE para abastecer tanto al mercado local como al mercado de exportación y pueden establecer vínculos logísticos con suministradores extranjeros.

IV.3. Panorama general de la inversión directa extranjera en la India

El rápido crecimiento económico de los últimos años se ha manifestado en una fuerte expansión del mercado interno, que es el factor fundamental de atracción de inversión extranjera. Por añadidura, la India presenta ventajas que muchos de los países vecinos en lo que respecta al imperio de la ley, el tamaño del mercado interno, la política de atracción de inversiones, el amplio uso del idioma inglés y la disponibilidad de mano de obra cualificada. La racionalización y la liberalización de la política del gobierno con respecto a la inversión extranjera se han manifestado en un notable incremento de ésta en los últimos años.

Con arreglo a datos de la UNCTAD, la inversión directa extranjera (IDE) en la India se ha multiplicado por tres entre 2005 y 2007, al pasar de 7.606 a 22.950 millones de dólares. A efectos de comparación, la IDE en China creció de 72.406 a 83.521 millones de dólares.

En este apartado se presenta una visión general de la inversión extranjera en la India en años recientes. En la tabla 27 figuran las tendencias de la entrada de inversión extranjera entre 1990-91 y 2007-08, distinguiendo entre la inversión directa (IDE) y la inversión en cartera (IEC). Mientras que la IDE se ha multiplicado en años recientes, con tasas de crecimiento anual medio que han rondado el 40%, la IEC presenta muchas fluctuaciones. En términos agregados la inversión extranjera ha superado los 10.000 millones de dólares desde 2003-04.

Tabla 27. Evolución de la inversión extranjera en la India, 1990-91 a 2007-08

Año	Inversión directa		Inversión en cartera		Total	
	Valor (mill. de \$)	Tasa de crec. (%)	Valor (mill. de \$)	Tasa de crec. (%)	Valor (mill. de \$)	Tasa de crec. (%)
1990-91	97		6		103	
1991-92	129	33	4	-33	133	29
1992-93	315	144	244	6.000	559	320
1993-94	586	86	3.567	1.362	4.153	643
1994-95	1.314	124	3.824	7	5.138	24
1995-96*	2.144	63	2.748	-28	4.892	-5
1996-97*	2.821	32	3.312	21	6.133	25
1997-98*	3.557	26	1.828	-45	5.385	-12
1998-99*	2.462	-31	-61	-103	2.401	-55
1999-00*	2.155	-12	3.026	-5.061	5.181	116
2000-01*	4.029	87	2.760	-9	6.789	31
2001-02*	6.130	52	2.021	-27	8.151	20
2002-03*	5.035	-18	979	-52	6.014	-26
2003-04*	4.322	-14	11.377	1.062	15.699	161
2004-05*	6.051	40	9.315	-18	15.366	-2
2005-06*	8.961	48	12.492	34	21.453	40
2006-07* P	22.079	146	7.003	-44	29.082	36
2007-08* P	32.435	47	29.395	320	61.830	113

P : Provisional.

* Incluye la adquisición de acciones de compañías indias con arreglo a la sección 6 de la FEMA (1999). Esos datos se incluyen en la IDE desde enero de 1996.

Los datos de IDE han sido revisados desde 2000-01 y abarcan más partidas que en años anteriores.

El signo negativo (-) indica una salida neta.

La ICE en 2006-07 incluye un swap de acciones por valor de 3.100 millones.

Fuente: RBI

La tabla 28 presenta la distribución de la IDE por países de origen y por sectores de destino. Como puede verse, la IDE procedente de las Islas Mauricio han sido las más elevadas desde 2005-06. Otros inversores importantes son EEUU, Reino Unido y Singapur. En cuanto a los sectores de destino, los principales son: servicios (financieros y no financieros), manufacturas, construcción, telecomunicaciones,

transporte, informática, sector farmacéutico, alimentación y propiedad residencial. Además, la India otorga una gran prioridad al desarrollo de las infraestructuras en carreteras, puertos, ferrocarriles, aeropuertos, etc., de manera que el gobierno busca de manera muy activa inversión privada nacional y extranjera para ese sector.

En cuanto a la distribución geográfica de los flujos de IDE, están muy concentrados en las dos grandes ciudades de Delhi y Mumbai, seguidas de Chennai, Bangalore, Hyderabad y Ahmedabad (tabla 29). El Departamento de Política y Promoción Industriales (DIPP) tiene 16 oficinas regionales. Las áreas que abarcan las seis más importantes recibieron dos terceras partes de la IDE total entre 2000 y 2006. Mumbai y Delhi recibieron algo menos de la mitad del total.

Tabla 28. IDE por país de origen y sector de destino, 2005-06 a 2007-08
(millones de dólares y porcentajes)

País/Sector	2005-06		2006-07		2007-08P	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
IDE total	3.359	100,0%	9.307	100,0%	19.427	100,0%
Por país de origen						
Islas Mauricio	1.363	40,6%	3.780	40,6%	9.518	49,0%
Singapur	166	4,9%	582	6,3%	2.827	14,6%
Reino Unido	261	7,8%	1.809	19,4%	601	3,1%
Países Bajos	50	1,5%	559	6,0%	601	3,1%
Chipre	13	0,4%	58	0,6%	570	2,9%
EEUU	346	10,3%	706	7,6%	486	2,5%
Alemania	45	1,3%	116	1,2%	486	2,5%
Japón	86	2,6%	80	0,9%	457	2,4%
Islas Caimán	14	0,4%	41	0,4%	228	1,2%
EAU	47	1,4%	215	2,3%	226	1,2%
Suiza	68	2,0%	57	0,6%	193	1,0%
Francia	12	0,4%	100	1,1%	136	0,7%
Hong Kong	26	0,8%	60	0,6%	111	0,6%
Corea del Sur	61	1,8%	68	0,7%	86	0,4%
Italia	39	1,2%	57	0,6%	24	0,1%
Otros	762	22,7%	1.019	10,9%	2.877	14,8%
Por sector de destino						
Servicios financieros	318	9,5%	1.330	14,3%	3.850	19,8%
Manufacturas	1.411	42,0%	1.641	17,6%	3.726	19,2%
Construcción	191	5,7%	967	10,4%	2.551	13,1%
Propiedad inmobiliaria	34	1,0%	431	4,6%	1.336	6,9%
Servicios empresariales	71	2,1%	2.425	26,1%	1.158	6,0%
Servicios informáticos	770	22,9%	824	8,9%	1.035	5,3%
Electricidad y energía	70	2,1%	174	1,9%	829	4,3%
Transporte	87	2,6%	165	1,8%	816	4,2%
Minería	6	0,2%	42	0,5%	461	2,4%
Restaurantes y hoteles	67	2,0%	153	1,6%	280	1,4%
Comercio interior	11	0,3%	47	0,5%	200	1,0%
Comercio exterior	17	0,5%	82	0,9%	176	0,9%
Educación e I+D	10	0,3%	43	0,5%	156	0,8%
Servicios de comunicaciones	8	0,2%	423	4,5%	66	0,3%
Servicios diversos	101	3,0%	298	3,2%	1.901	9,8%
Otros	187	5,6%	262	2,8%	886	4,6%

P: Provisional

Nota: Los datos de esta tabla se refieren sólo a la IDE recibida por la vía automática del RBI y por la vía del gobierno. No se incluyen la adquisición de acciones de empresas indias por parte de no residentes ni el capital de compañías no registradas.

Fuente: RBI.

Tabla 29. Distribución geográfica de la IDE, 2000-06

Rango	Oficina regional del RBI	Estado/TU	IDE (mill. de dólares)	% del total
1	Mumbai	Maharashtra, Dadra & Haveli, Daman & Diu	7.486,6	24,9
2	New Delhi	Delhi, Uttar Pradesh, Haryana	7.045,0	23,4
3	Chennai	Tamil Nadu, Pondicherry	2.295,1	7,6
4	Bangalore	Karnataka	2.052,4	6,8
5	Hyderabad	Andhra Pradesh	1.572,2	3,9
6	Ahmedabad	Gujarat	970,3	3,7
	Resto		8.999,6	30,1
	Total		32.152,2	

Fuente: DIPP.

ANÁLISIS SECTORIAL

V.1. Componentes de automoción

V.2. Tecnologías de la información (IT/ITES)

V.3. Turismo

V.4. Alimentos elaborados

V.5. Bienes de consumo duradero

V.6. Infraestructuras

V.7. Energía y medio ambiente

V.8. Servicios de salud

V.9. Biotecnología

V.10. Servicios financieros

V. Análisis sectorial

Este capítulo analiza varios sectores prometedores para la inversión extranjera: componentes de automoción, tecnologías de la información (IT/ITES), turismo, alimentación, bienes de consumo, infraestructura, energía y medio ambiente, biotecnología, servicios de salud y servicios financieros. Para cada sector, se intenta presentar una visión general del sector, de su potencial, de las políticas relevantes de inversión y de las oportunidades para los inversores.

V.1. Componentes de automoción

El sector de componentes de automoción es uno de los de mayor crecimiento y ejerce efectos de arrastre, tanto hacia atrás como hacia adelante, en otras empresas manufactureras y de ingeniería del país. En 2006-07 su volumen de ventas fue de 15.000 millones de dólares, con un coeficiente de exportación del 20%, esto es, de 2.900 millones de dólares. El crecimiento anual medio del sector ha sido del 30% en los últimos cuatro años (tabla 30), mientras que las exportaciones han aumentado al 40%. Las ventas a Europa y a América del Norte suponen 36% y 26%, respectivamente, de las exportaciones totales.

Tabla 30. Volumen de ventas de la industria de componentes de automoción, 2002-2007

Años	Millones de dólares
2002-03	5.430
2003-04	6.730
2004-05	8.700
2005-06	12.000
2006-07	15.000

Fuente: IBEF.

India se está convirtiendo en un productor clave en el sector y se espera que desempeñe una función básica en la cadena de producción internacional en los próximos años. Varias empresas indias han recibido el premio Deming. Diversas empresas multinacionales del sector, como Delphi, Visteon, Bosch y Meritor, se han instalado en el país.

La mayor parte de las empresas del sector, que está muy fragmentado, con más de 500 compañías en el sector organizado, están en Chennai, Mumbai-Pune y Delhi, que son los tres centros principales de producción.

El sector se ha desarrollado rápidamente en los últimos años como consecuencia de la demanda generada por las inversiones de grandes fabricantes de automóviles, como Hyundai, Toyota, General Motors, Ford, Volkswagen, Daimler-Chrysler, etc., así como de las exportaciones, en buena medida a causa de la creciente subcontratación de fabricantes internacionales de automóviles y componentes. La inversión destinada al sector ha superado los 18.000 millones de dólares entre 2000 y 2006, de los que 530 millones ha sido IDE. Se espera que el sector atraiga 5.000 millones de dólares de IDE en los próximos cinco años.

La política de IDE es muy abierta, puesto que permite la IDE al 100% por la vía automática. Existen diferentes incentivos fiscales y no existe requisito alguno de contenido local.

En suma, la India fabrica hoy en día componentes de alta calidad, con costes bajos y una productividad creciente. Tiene un gran potencial en diversos segmentos, entre los que destacan los componentes metálicos. Muestra de la pujanza de la industria india de componentes es el creciente interés de los fabricantes japoneses por el país. También hay que destacar que algunas empresas indias del sector se están interesando por la inversión en los países del sudeste asiático.

V.2. Tecnologías de la información (IT/ITES)

El sector de IT/ITES (*Information technology/Information technology-enabled services*) es uno de los más pujantes de la economía india, tanto en términos de producción como de exportaciones. Con un volumen de ventas de 40.000 millones de dólares en 2006-07, supuso el 5,4% del PIB (4,8% en 2005-06). El sector exportó el 79% de sus ventas. Es de destacar el crecimiento de las exportaciones en los últimos años (tabla 31).

Tabla 31. El sector IT/ITES en cifras

	2005-06	2006-07	crecimiento
Servicios de TI	17,8	23,6	32,6
Exportaciones	13,3	18	35,3
Ventas en el mercado interno	4,5	5,6	24,4
Servicios de ingeniería y de I+D	5,3	6,5	22,6
Exportaciones	4	4,9	22,5
Ventas en el mercado interno	1,3	1,6	23,1
ITES	7,2	9,5	31,9
Exportaciones	6,3	8,4	33,3
Ventas en el mercado interno	0,9	1,1	22,2
Total Servicios IT/ITES	30,3	39,6	30,7
Exportaciones	23,6	31,4	30,1
Ventas en el mercado interno	6,7	8,2	22,4
Hardware	7	8,2	17,1
Total industria	37,4	47,8	27,8

Fuente: NASSCOM.

Las empresas indias, como TCS, Infosys, Wipro y HCL, han sido muy activas en el subsector de ITES. En el de STI (*IT services*), destacan las inversiones de grandes empresas multinacionales, como IBM, Dell, Microsoft, HP, Accenture, Cisco, Oracle, Motorola, Qualcomm, etc., algunas de las cuales han creado centros de I+D en el país.

También es de destacar que algunos servicios empresariales internos de grandes corporaciones, como JP Morgan, GE, Citigroup, HSBC, British Airways, etc., han sido subcontratados a empresas indias.

Con arreglo a la previsiones de la consultora Gartner, el mercado interior de STI crecerá hasta 10.730 millones de dólares en 2011, con una tasa anual de crecimiento del 23,4% desde 2007, cuando el mercado fue de 5.030 millones. Los segmentos del sector que tendrán mayor crecimiento serán consultoría, gestión de IT y gestión de procesos empresariales (*business process management*, BPM).

Las exportaciones de ITES alcanzaron 8.500 millones en 2006-07 y 11.000 millones en 2007-08. A efectos de comparación fueron de 4.600 millones en 2004-05 y de 6.300 millones en 2005-06. Se están desarrollando de manera espectacular los subsectores de BPO (*business process outsourcing*), como consecuencia de la demanda de sectores como los de telecomunicaciones, banca, seguros, distribución, turismo y automóviles, y, más recientemente, de KPO (*knowledge process outsourcing*), como análisis y modelización de datos, investigación financiera y de mercados, procesos legales, etc. Se estima que el volumen de ventas de KPO podría alcanzar 17.000 millones de dólares en 2009-10.

La modernización del sector, que está pasando de las actividades más simples a las más complejas, se apoya en una infraestructura cada vez mejor, especialmente en los STP (*software technology parks*) y en las SEZ. En particular las infraestructuras de telecomunicaciones están mejorando rápidamente, con un coste de conexión cada vez menor y una calidad del servicio cada vez mayor. Además, el perfil demográfico de la India, junto con su mano de obra cualificada y angloparlante, se ajustan a la demanda potencial de las empresas extranjeras y locales.

La política con respecto a la IDE en ese sector permite la inversión al 100% por la vía automática. La Ley de TI, del año 2000, ha legalizado la aceptación de registros electrónicos y de las firmas digitales. Se han reducido sustancialmente los derechos de aduana, que son nulos para una amplia categoría de materias primas y productos intermedios usados para fabricar componentes electrónicos. El impuesto central sobre las ventas ha sido reducido del 3% al 2% en 2007.

V.3. Turismo

El sector de turismo y viajes ha crecido de manera significativa en años recientes. Con un volumen de 4.100 millones de dólares, supone el 5,3% del PIB. El turismo extranjero ascendió a 4,5 millones de personas en 2006, cifra que se prevé alcance los 10 millones en 2010. Los ingresos en divisas por turismo fueron de 11.956 millones de dólares en 2007, frente a los 8.934 millones en 2006. El número de turistas interiores fue de 382 millones en 2006, con un crecimiento anual medio

del 12% en los cinco últimos años, crecimiento que se espera sea del 15%-20% en el próximo lustro.

El sector tiene un gran potencial, ya que el país es un crisol de culturas antiguas y modernas, tiene un buen número de monumentos protegidos y una gran diversidad étnica (que se manifiesta en una alta variedad de culturas y cocinas) y dispone de un buen sistema de ferrocarriles y de una base creciente de hoteles de primera categoría. Además, la mano de obra disponible en el sector está bien formada y tiene amplios conocimientos de inglés y de otros idiomas internacionales. Por añadidura, el turismo médico ha aumentado mucho en los últimos años, dado que el coste de los tratamientos, en instalaciones y con médicos de primer nivel, no llega al 20% del existente en los países occidentales.

Las previsiones para los próximos años son optimistas, ya que el gobierno quiere mejorar la infraestructura turística con el fin de atraer a nuevos clientes y para hacer más competitivo al país como destino turístico. Las tendencias del mercado mundial, especialmente las relacionadas con el desarrollo de aerolíneas de bajo coste, favorecen también a la India.

La IDE en hoteles y turismo está autorizada al 100% en la vía automática. Existen ventajas fiscales para la operación de hoteles de más de dos estrellas y de centros de convención en determinadas áreas. El Ministerio de Economía ha identificado varias ciudades (Delhi, Mumbai, Bangalore, Goa y Jaipur) para la apertura de centros de convenciones de nivel internacional.

V.4. Alimentos elaborados

El sector de alimentos elaborados es uno de los mayores de India en términos de producción, consumo y exportaciones. India es el primer productor mundial de leche, legumbres, azúcar de caña y té y el segundo de trigo, arroz, frutas y vegetales. De los 200.000 millones anuales de gasto en alimentación, el 53% corresponde a alimentos elaborados. El porcentaje de elaboración es relativamente bajo en muchos productos: 2% en frutas y vegetales, 26% en productos del mar, 35% en leche, 6% en pollería

o 2% en carne de búfalo. Además, la cuota de la India en el mercado mundial de alimentos elaborados es de apenas el 1,5%. Por tanto, hay un enorme potencial de inversión en el sector.

Hay tres razones principales que hacen de la India un país muy prometedor en ese sector. En primer lugar, la India posee muy diversas condiciones agro-climáticas y una amplia y variada base de materias primas, adecuada para la elaboración de alimentos. En segundo término, el mercado interno de alimentos elaborados está creciendo mucho, como consecuencia de la expansión de la clase media, la rápida urbanización, la alta tasa de alfabetización en las ciudades, los cambios en la forma de vida, el incremento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y el todavía alto peso de la alimentación en el gasto familiar (alrededor del 50%). En tercer lugar, el gobierno indio está potenciando las inversiones en infraestructuras, empaquetamiento y comercialización.

En cuanto a la política de inversión extranjera, la IDE al 100% está autorizada en la vía automática. El gobierno ha destinado 23 millones de dólares para la creación de grandes “parques alimentarios”. Además, está potenciando la creación de grandes centros de empaquetamiento, instalaciones para respetar la cadena del frío y mataderos modernos. Las perspectivas de inversión son especialmente favorables en frutas y vegetales, cuyo porcentaje de elaboración es muy bajo, carne de ave, búfalo, oveja y cordero (la India exporta medio millón de toneladas de carnes, del que la mitad corresponde a carne de búfalo), productos lácteos (la producción es de 91 millones de toneladas y crece el 4% al año), pescado (la India tiene una costa de 8.000 km, una plataforma continental de 50.600 km² y unas zonas exclusivas de 2,2 millones de km²) y varios otros productos de consumo, como cereales, pastas, pan, galletas, bebidas no alcohólicas, cerveza y otros productos alcohólicos, agua mineral, etc.

V.5. Bienes de consumo duradero

El crecimiento del sector de bienes de consumo duradero ha sido muy elevado en años recientes, como consecuencia del auge de las ventas al por menor, el rápido

crecimiento de la renta disponible en un segmento significativo de la población y el incremento de la demanda de viviendas. Además, se trata de un sector cada vez más moderno y competitivo.

El volumen de ventas del sector ascendió a 4.500 millones de dólares en 2007. Se vendieron 7 millones de unidades de esos bienes en 2006-07, de los que un 30% fueron televisiones en color. Otro 30% adicional está constituido por frigoríficos y aparatos de aire acondicionado.

En productos electrónicos de consumo, destaca que dos tercios de las ventas de televisores corresponden ya a aparatos de pantalla plana. Las ventas de televisores de última generación (pantallas de cristal líquido y de plasma) crecieron el 400% y el 150%, respectivamente, en 2006-07.

En teléfonos móviles, la producción de aparatos pasará de 31 millones en 2006 a 107 millones en 2011, con una tasa anual media de crecimiento del 28,4%. El volumen de ventas ronda actualmente los 4.900 millones de dólares y está creciendo a una tasa anual media del 26,6%. Las ventas crecen en 6 millones de unidades al mes, de manera que el mercado no sólo es de gran tamaño sino que además presenta un alto dinamismo. Los principales fabricantes de móviles del mundo, como Nokia o Motorola, han instalado fábricas en el país.

El crecimiento en electrodomésticos de línea blanca está dominado por las ventas de aparatos de aire acondicionado. Los aparatos con varias unidades registraron un crecimiento del 90% en 2006. Los aparatos de un pieza crecieron a una tasa menor, del 32%. Las marcas líderes son Carrier, LG, Voltas y Samsung.

En lavadoras, las ventas han tenido un crecimiento extraordinario, al pasar de 780.000 unidades en 1999 a 1,95 millones en 2007, con una tasa anual media de crecimiento del 12,2%. Las ventas de lavadoras totalmente automáticas han crecido, en los últimos años, a una tasa del 44,5%, mientras que las ventas de aparatos semi-automáticos, que siguen dominando el mercado, lo hicieron al 18%. Las marcas principales son LG, Videocon, Whirlpool, BPL y Samsung.

En cuanto a los frigoríficos, el mercado en 2006-07 fue de 6,5 millones. Las marcas principales son Electrolux, Whirlpool y Godrej, que conjuntamente controlan el 60% del mercado.

Las ventas de aspiradoras están todavía en una fase inicial, como consecuencia del estilo de vida de la población india. Como buena parte de las viviendas tiene un suelo tradicional, las aspiradoras deben tener la doble función de aspirar y fregar.

En suma, el fuerte crecimiento de la renta disponible y la preferencia de la clase media por productos de última generación, junto con la amplia disponibilidad de crédito, han hecho que las ventas de bienes de consumo duradero crezcan mucho. Se espera que esas tendencias se mantengan en los próximos años, de manera que se trata de un sector muy prometedor.

V.6. Infraestructuras

La India ha aumentado sus inversiones, públicas y privadas, en infraestructuras y ha abierto el sector a la inversión extranjera. La inversión total en infraestructuras fue de 51.820 millones de dólares (el 5% del PIB) en 2006-07, cantidad que está previsto aumente hasta 143.520 millones (el 9% del PIB) en 2011-12. Durante el período de vigencia del 11º Plan Quinquenal (2007-2012), la inversión total en infraestructuras será de 514.040 millones de dólares, de los que 154.900 millones serán aportados, según las previsiones, por el sector privado.

La Comisión de Planificación define las infraestructuras como el grupo formado por electricidad (incluyendo energía no convencional), telecomunicaciones, carreteras y puentes, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, irrigación, suministro de agua e instalaciones de saneamiento, almacenamiento y distribución de gas.

Carreteras y puentes

Durante el 11º Plan, la inversión en carreteras y puentes será el 15% de la inversión total en infraestructuras (78.530 millones de dólares). Está previsto que el sector privado aporte el 34% de esa inversión, proporción que fue de apenas el 4% durante el 10º Plan.

Las oportunidades en el sector son sustanciales. Está autorizada la IDE al 100% por la vía automática en la mayor parte de los proyectos de infraestructura. Los inversores extranjeros están exentos del impuesto sobre sociedades por un período de 10 años. La *National Highway Authority of India* (NHAI) puede suministrar fondos para estudios de viabilidad.

Puertos

El país tiene 12 puertos principales y 187 secundarios. Los puertos principales manejaron en 2007-08 un total de 519 millones de toneladas de mercancías, con un aumento del 12% respecto del 2006-07. El volumen de carga en *containers* está creciendo al 19% y podría alcanzar los 21 millones de toneladas en 2016. En las previsiones del 11º Plan, la inversión del sector privado en puertos será del 62%.

Se permite la inversión extranjera al 100% en la vía automática para proyectos de desarrollo de puertos. Hay una exención de 10 años en el impuesto sobre sociedades.

Telecomunicaciones

El número total de conexiones telefónicas en la India fue de 325,8 millones en junio de 2008, frente a 225,0 millones en junio de 2007. La teledensidad fue del 28,33% a finales de junio de 2008. La India tiene la segunda mayor base mundial de suscriptores de telefonía móvil, a la que se añaden entre 8 y 9 millones todos los meses, según la *Telecommunication Regulatory Authority of India* (TRAI).

El 11º Plan Quinquenal prevé que el 69% de las inversiones en el sector proceda del sector privado, frente al 53% registrado durante el período de vigencia del 10º Plan.

Se permite la IDE del 74% al 100% en varios servicios de telecomunicaciones. Es necesaria la aprobación de la FIPB para cualquier inversión extranjera que supere el 49% en cualquier servicio de telecomunicaciones. Se permite la inversión al 100% en la fabricación de equipos de telecomunicaciones.

Electricidad

La capacidad instalada en generación de energía eléctrica fue de 128.182,47 MW a finales de enero de 2007, cantidad dividida de la siguiente manera: térmica (84.149,84 MW), hidroeléctrica (33.941,77 MW), energías renovables (6.190,86 MW) y nuclear (3.900 MW). El gobierno tiene una ambiciosa política dirigida a garantizar que toda la población tenga acceso a la electricidad en 2012 (*Power for All by 2012*). Ese objetivo hará necesaria una capacidad instalada de al menos 200.000 MW hacia 2012.

La inversión prevista en electricidad (incluyendo energía no convencional) será de 166.630 millones de dólares en 2007-12, equivalentes al 32,4% de la inversión total en infraestructuras. De esa cantidad, se prevé que el 28% provenga del sector privado. La IDE al 100% está permitida en generación, transmisión y distribución de electricidad, excepto en centrales nucleares. No hay límite en cuanto al coste del proyecto ni a la cantidad de IDE. Hay una exención fiscal de 10 años (durante los 15 primeros de operación). No hay derechos de aduana en la importación de bienes de capital en grandes proyectos eléctricos.

Aviación civil

La IDE en aviación civil hasta el 74% está autorizada por la vía automática para compañías con vuelos no regulares y para transporte de mercancías, así como para actividades de *handling* en tierra. Se permite la IDE hasta el 49% en servicios de vuelos regulares, por la vía automática, aunque no está permitida la participación directa o indirecta en el capital por parte de compañías aéreas extranjeras. Está permitida la inversión al 100% en mantenimiento y reparación de aviones y servicios de helicópteros e hidroaviones. En el caso de los aeropuertos, está permitida la inversión hasta el 100% tanto en nuevos como en ya existentes, aunque las inversiones superiores al 74% necesitan ser aprobadas por el FIPB.

V.7. Energía y medio ambiente

Dado el rápido crecimiento del PIB en los últimos años, la demanda de energía ha aumentado de manera apreciable. El petróleo y el gas suponen el 40% del consumo de

energía primaria y son además sectores que suministran insumos a actividades como la petroquímica y los fertilizantes.

La demanda de petróleo es actualmente de unos 140 millones de toneladas, pero la producción apenas llega a los 34 millones. Esa brecha, de 106 millones en 2005-06, crecerá en los próximos años a medida que aumente el consumo, a causa fundamentalmente de la creciente motorización, en un contexto de producción constante. Así, la brecha será de 166 millones en 2011-12 y de 315 millones en 2024-25. La India importa actualmente el 75% de sus necesidades de petróleo, de manera que se ha visto muy afectada por el crecimiento de los precios del crudo. Se estima que esa proporción pasará al 95% en 2025. Para hacer frente a esa creciente dependencia del exterior, el gobierno ha otorgado prioridad al sector del petróleo, de manera que se trata de una actividad con excelentes perspectivas de inversión. En particular, según el Ministerio de Petróleo y Gas Natural, la India puede convertirse en un centro regional de refino, actividad para la que tiene las ventajas de disponer de la suficiente sofisticación técnica y de tener una mano de obra cualificada a un coste bajo.

La política con respecto a la IDE en petróleo y gas permite la inversión al 100% en la vía automática para las actividades de exploración de petróleo, comercialización de productos petrolíferos, gasoductos, instalaciones de gas natural licuado (GNL) y refinado de petróleo en el sector privado. En las actividades del sector público, se permite la IDE hasta el 26% con aprobación gubernamental. En el caso de la importación y comercialización de productos petrolíferos, se permite la IDE al 100% con la condición de que se venda, en un período de cinco años, el 26% del capital a una empresa india o a inversores locales.

El potencial del sector de petróleo y gas es muy notable. Destacan en particular las oportunidades abiertas en exploración. En los dos últimos años, empresas privadas o conjuntas han hecho 17 descubrimientos de primer orden en el sector de hidrocarburos. Empresas locales, como ONGC (*Oil and Natural Gas Corporation*) o Reliance, han hecho descubrimientos notables. Además, el gobierno está promoviendo la creación de reservas estratégicas de gas y petróleo con participación

del sector privado. Por añadidura, la actividad de refinado es también un sector de grandes oportunidades. La capacidad de refinado del país ha pasado de 1,23 millones de barriles al día (mbd) en 1997 a 2,98 mbd en 2007. En ese último año, la India tenía el 0,47% de las reservas probadas de petróleo y el 3,4% de la capacidad de refinado, lo que indica la vitalidad de las refinerías instaladas en el país. En la actividad de refinado, destacan dos actividades que presentan excelentes oportunidades. Por una parte, la exportación de bienes de capital para mejorar la capacidad técnica de las refinerías, permitir que éstas se adapten a la creciente sofisticación de la demanda y hacer posible una mayor calidad de los productos refinados para hacerlos más ecológicos. Por otra parte, la construcción de refinerías, dadas la amplia dotación del país en mano de obra cualificada a costes bajos y la experiencia técnica que ha adquirido la India en los últimos decenios. Se cree, por tanto, que la construcción de refinerías, para producir para el mercado interno o para exportar, es una actividad con bajos costes operativos y muy alto valor añadido.

En suma, en el sector de gas y petróleo, hay oportunidades para la IDE en actividades como exploración y producción, refinado, transporte y distribución, y comercialización.

En el sector de servicios medioambientales, el gobierno se ha esforzado por hacer frente a los principales desafíos ecológicos del país, que son la contaminación del agua y del aire y la conservación de recursos naturales. En particular, el subsector de tratamiento de aguas es el más importante y su tamaño se estima en alrededor de 1.000 millones de dólares, con un crecimiento anual del 10-12% en los últimos años. El sector público supone la mitad de ese mercado.

Las inversiones extranjeras son notables en las actividades de tratamiento de aguas. Hay empresas de EEUU y Europa implicadas en alrededor de 70 proyectos en unas 20 ciudades del país, siendo las áreas de mayores oportunidades las de saneamiento, mejora en el suministro de agua corriente y tratamiento de residuos urbanos.

Esas áreas son interesantes no sólo para grandes empresas de ingeniería que suministren equipos o tecnología sino también para empresas pequeñas y medianas especializadas

en análisis de servicios medioambientales, gestión, auditoría, evaluación de impacto ambiental, desarrollo de normas medioambientales, etc. Además, también ofrece oportunidades la colaboración con empresas indias para la I+D en tratamiento de aguas residuales.

V.8. Servicios de salud

El rápido crecimiento del sector de servicios de salud de la India y la aparición de empresas privadas con alta reputación internacional en esa actividad han creado numerosas oportunidades de comercio, inversión y colaboración con empresas extranjeras. Existen un creciente interés, por parte de esas últimas, por entrar en el mercado indio de aparatos médicos, investigación y pruebas clínicas, y productos farmacéuticos, entre otros segmentos del mercado.

El sector de servicios de salud es uno de los mayores en la India. El gasto total en esos servicios ascendió en 2004 a 34.900 millones de dólares (5,2% del PIB) y se estima que alcanzará 60.900 millones (5,5% del PIB) en 2010. El sector ha crecido a una tasa media anual del 13% en años recientes y se cree que lo hará al 15% durante los próximos quince años. Algunos estudios consideran que en 2012 supondrá el 6,1% del PIB y dará empleo a 9 millones de personas. La mayor parte del gasto en servicios de salud corresponde al sector privado, ya que el gasto público apenas llega al 1% del PIB, de manera que el sector de servicios privados de salud es de los mayores del mundo, aunque está fuertemente fragmentado.

El crecimiento reciente y las buenas perspectivas del sector obedecen a diversas razones: la creciente demanda de servicios de salud como consecuencia del auge de la clase media, del turismo médico y de la telemedicina y la existencia de un número importante de profesionales de la medicina, de alta cualificación y retribuciones relativamente bajas.

El sector es muy diverso y está muy segmentado: hospitales y otra infraestructura médica, aparatos médicos, pruebas clínicas, subcontratación de actividades médicas, telemedicina, seguros médicos, etc.

Además de la creciente demanda de servicios de salud por la población india, como consecuencia del aumento de la renta disponible, de la propensión a gastar en esos servicios, de los cambios en la forma de vida y de las tendencias demográficas, hay que destacar el auge del turismo médico, de la telemedicina y de las pruebas y la investigación clínicas.

Se estima que el número de turistas médicos fue de 150.000 en 2002, lo que supuso unos ingresos de 300 millones de dólares, cifra que podría aumentar hasta los 2.000 millones en 2012. La mayor parte de esos turistas son de otros países de Asia meridional y de Oriente Medio, aunque hay una parte apreciable formada por indios residentes en Europa y EEUU. También existe potencial en varias formas de medicina alternativa.

En cuanto a la telemedicina, desde 2001 se han desarrollado con éxito varios proyectos para conectar centros de salud rurales, en áreas remotas, con clínicas especializadas en las grandes ciudades. Así, han surgido oportunidades para que suministradores indios ofrezcan servicios de telemedicina a clientes en países desarrollados, en campos como telediagnósticos, telepatología, teleradiología, cuidados intensivos, oftalmología, dermatología, psiquiatría e incluso seguimiento continuo a distancia. Los servicios de telemedicina dentro de la India y para clientes extranjeros abren importantes oportunidades de inversión en ese sector.

Por su enorme tamaño demográfico, su diversidad genética, el amplio número de enfermedades y su buena dotación de profesionales médicos y de hospitales de buena calidad la India es un lugar relativamente barato para llevar a cabo pruebas clínicas. Además, la investigación clínica se ha desarrollado mucho en los últimos años. En 2006 el volumen de investigación clínica subcontratada en la India fue de unos 300 millones de dólares, cifra que, según la Comisión de Planificación, podría pasar a 1.500 o 2.000 millones en 2010.

Una de las razones de la competitividad internacional de las instituciones privadas de salud en la India es la calidad y el bajo coste de los profesionales médicos. Aunque la calidad varía dentro del país, los mejores profesionales de las grandes ciudades

están a la altura de los mejores del mundo. La razón principal es que durante decenio muchos profesionales indios han prestado sus servicios en Oriente Medio y en países anglófonos como el Reino Unido y EEUU. La India es el primer país del mundo por número de doctores que trabajan en países desarrollados y es el segundo, detrás de Filipinas, en número de enfermeras. La India también suministra otras categorías de profesionales médicos, como radiólogos, técnicos de laboratorio, dentistas, fisioterapeutas y otros especialistas en rehabilitación.

Finalmente, en el sector farmacéutico, el volumen de ventas es de unos 8.000 millones de dólares, cifra que podría crecer hasta 25.000 millones en 2010. El sector supone el 8% del volumen y el 1,5% del valor de las ventas mundiales. Las exportaciones de productos farmacéuticos son apreciables. También destaca la investigación en ese sector. Por añadidura, las perspectivas de ventas en el mercado interior son muy prometedoras, ya que el gasto en medicinas por habitante apenas llega a 3 dólares, frente a los 190 de EEUU, los 220 de Alemania y los 412 de Japón.

La IDE en el sector aumentó de 12 millones de dólares en 1994 a 342 millones en 2004, para caer a 116 millones en 2005 y recuperarse hasta 216 millones en 2006. Esa evolución se debe seguramente a la incertidumbre que perciben algunas empresas extranjeras en relación con la protección de datos, las patentes o las licencias. Con todo, buena parte de las mayores empresas farmacéuticas indias tienen alianzas estratégicas con empresas extranjeras, interesadas en sacar provecho de la capacidad técnica y los costes relativamente bajos de las primeras, especialmente en el segmento de medicamentos genéricos.

En cuanto a la política respecto de la IDE en el sector de servicios de salud, está autorizada la inversión hasta el 100% por la vía automática. También está permitida, aunque con algunas condiciones, la inversión al 100% en la fabricación de medicinas y otros productos farmacéuticos. Se permite la inversión hasta el 26% en el segmento de seguros de salud, tanto seguros de salud como de vida, para la que es necesaria una licencia otorgada por la *Insurance Regulatory and Development Authority* (IRDA).

V.9. Biotecnología

El volumen de ventas del sector de biotecnología alcanzó los 2.080 millones de dólares en 2006-07, con un crecimiento del 31 % respecto del año anterior. Con 1.200 millones de dólares en exportaciones, el sector destina más de la mitad de sus ventas al mercado internacional, en el que la India ocupa la tercera posición en Asia, detrás de Japón y Corea del Sur, y la duodécima en el mundo.

El alto crecimiento de los últimos años, que ha rondado el 30% de tasa anual media, indica que el sector tiene un enorme potencial, relacionado sobre todo con la amplia base de personal cualificado y los bajos costes en infraestructuras y mano de obra. Se estima que el tamaño del sector alcanzará los 5.000 millones de dólares en 2010 (y los 25.000 millones en 2025), fecha en la que habrá 400 empresas, dando empleo a 50.000 científicos.

La India destaca, sobre todo, por la capacidad para producir vacunas a bajo coste y para desarrollar productos terapéuticos en condiciones muy competitivas.

La amplia base de personal cualificado y la tradición del país en la educación superior en ciencias hacen de la India un destino preferente para muchas empresas multinacionales del sector. Según un informe de McKinsey para IBEF, hay 40 laboratorios nacionales de investigación y el país produce anualmente 350.000 licenciados en bio-ciencias, así como 172.000 post-graduados. Además, hay más de 5.000 personas con un doctorado en la materia y más de 1.000 con investigaciones post-doctorales.

La IDE al 100% está permitida en la vía automática para actividades de I+D. Además, la Ley de Protección de Patentes de 2005 ha sido esencial para potenciar el interés de las empresas extranjeras por el sector de biotecnología en la India.

V.10. Servicios financieros

El sector financiero ha registrado cambios estructurales importantes desde 1991. Este apartado aborda los siguientes segmentos: bancos, mercados de capital, seguros y pensiones. Los reguladores respectivos son el *Reserve Bank of India* (RBI), la *Securities*

and Exchange Board of India (SEBI), la Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) y la Pension Fund Regulatory and Development Authority (PFRDA).

Sector bancario

Los depósitos bancarios supusieron en 2006-07 el 56,5% de todos los activos financieros de los hogares, lo que demuestra la función crucial que desempeña el sector bancario en la economía de la India.

Las reformas emprendidas desde 1991 consistieron en la desregulación de tipos de interés, la apertura del sector a la entrada de bancos privados y extranjeros y la adaptación de medidas de regulación respecto a la adecuación de capital, la clasificación de activos y las normas de provisionamiento, entre otras. El resultado fue un aumento de la rentabilidad, la salud financiera, la solidez y la eficiencia general del sector. En particular, los bancos han sido capaces de mantener o aumentar sus coeficientes de capital, pese al incremento de sus activos ponderados por el riesgo. Con la entrada de nuevos bancos privados y la creciente presencia de bancos extranjeros, el sector se hizo más competitivo. Además, los bancos públicos han captado capital del mercado, con lo que se han visto sujetos a la disciplina de éste. Por consiguiente, en el período posterior a la reforma han mejorado sustancialmente la eficiencia, la productividad y la solidez del sector bancario.

Con más del 75% del total de activos bancarios, los bancos comerciales constituyen la columna vertebral del sistema financiero. Los principales bancos comerciales son públicos (28 en la actualidad), privados (25) y extranjeros (29). Para diversificar la propiedad de los bancos públicos, éstos han sido autorizados para obtener fondos de los mercados de capital, con la condición de que mantuvieran el 51% de presencia del gobierno en su capital social. Además, con el reconocimiento, por parte de las autoridades, de que los bancos extranjeros se han convertido en vehículos esenciales de la integración financiera internacional, se ha liberalizado la política con respecto a la entrada de dichos bancos en el sector.

Mercados de capital

Los índices de las principales bolsas de valores (*National Stock Exchange*, NSE y *Bombay Stock Exchange*, BSE) se triplicaron con creces entre 2003 y 2007, reflejando

la fuerte entrada de fondos extranjeros de inversión colectiva (*Foreign Institutional Investors*, FII) y la creciente participación en actividades bursátiles de agentes nacionales. En 2007 los índices Sensex y Nifty crecieron el 47,1% y el 54,8%, respectivamente.

Aunque los índices han registrado caídas más recientemente, como consecuencia del contagio de la crisis financiera internacional, los factores de fondo de ese crecimiento se mantienen: fuerte incremento del PIB, aumento de la rentabilidad de las empresas indias, persistencia de los diferenciales de tipos de interés a nivel internacional, altos rendimientos de las colocaciones en bolsa y apreciación de la rupia como consecuencia de las importantes entradas de capital.

Además, las normas regulatorias y de supervisión de los mercados han mejorado con el paso del tiempo, lo que garantiza un entorno sólido y estable. Tanto la NSE como la BSE suministran plataformas electrónicas para el intercambio de productos derivados, de manera la compraventa de futuros y opciones se realiza de manera muy intensa en dichos mercados.

Seguros

El sector de seguros fue abierto a la entrada de agentes privados como consecuencia de la aprobación de la *Insurance Regulatory and Development Authority Act*, de 1999. El número de empresas participantes pasó de 6 en el año 2000 a 37 en diciembre de 2007. De las 17 empresas en el segmentos de seguros de vida, 15 son empresas conjuntas con compañías extranjeras. De las 20 restantes, 11 son empresas conjuntas. Por tanto, 26 de las 37 empresas registradas en diciembre de 2007 en el sector fueron empresas con participación extranjera.

Pensiones

Sólo el 12% de la mano de obra tiene algún tipo de pensión de jubilación. Además, el sector presenta otras insuficiencias importantes (como un marco regulatorio fragmentado, bajos rendimientos en términos reales, etc.), de manera que se trata de un segmento del sector financiero que necesita reformas de alcance. El principal cambio en años recientes ha sido la aprobación del *New Pension System* (NPS), puesto

en funcionamiento a principios de 2004, para las regular los fondos de pensiones de las personas con nuevos contratos por la administración pública central. Los trabajadores aportan el 10% de sus ingresos, porcentaje igualado por la aportación gubernamental.

Política de inversión extranjera

En cuanto a la política con respecto a la IDE, se permite la inversión hasta el 74% en la vía automática en bancos privados con arreglo a las normas del RBI. La IDE y la inversión en cartera en bancos públicos están limitadas al 20% del capital. La IDE en las instituciones financieras no bancarias está permitida, en 19 actividades, hasta el 100% con arreglo a las normas del RBI.

En el caso de los bancos extranjeros, en febrero de 2005 el RBI hizo público un calendario de apertura. En una primera fase (marzo de 2005 a marzo de 2009) los bancos extranjeros que desearan tener presencia en la India deberían optar por una oficina de representación o por una filial al 100%. Los bancos con oficina de representación podrían reconvertirla en sucursal al 100%. El gobierno ha limitado el número máximo anual de oficinas posibles. En el caso de las sucursales, los requisitos son exigentes. Además, durante esa primera fase, la adquisición de bancos locales por bancos extranjeros se produciría de manera gradual, inicialmente sólo en bancos en proceso de reestructuración, en una horquilla del 15-74% y con límites en los derechos de voto. En la segunda fase, desde abril de 2009, tras una evaluación de los resultados de la primera fase, las restricciones a la entrada de bancos extranjeros serían reducidas sustancialmente.

ESTUDIOS DE CASO

VI.1. Grupo Antolín

VI.2. Eat Out

VI.3. Isolux Corsán

VI. Estudios de caso

(Grupo Antolin, Eat Out e Isolux Corsán)

VI.1. Grupo Antolin

La empresa

Grupo Antolin es una multinacional líder en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes y módulos de interior para la industria del automóvil. Su actividad principal se basa en la producción de techos, puertas y asientos. Los clientes son los constructores de automóviles, entre los que figuran Volkswagen, Renault-Nissan y Ford, entre otros. Desde su creación en los años cincuenta, la empresa pertenece a la familia Antolin. En 2004 decidió fortalecer su estrategia de crecimiento abriendo su capital a un consorcio de entidades financieras. Los nuevos accionistas pasaron a formar parte del grupo empresarial con un 20% del capital. En la actualidad, Grupo Antolin emplea a más de 10.500 personas, con una facturación de 2.189 millones de euros en 2007. El Grupo cuenta con los equipos humanos y las más avanzadas tecnologías capaces de integrarse en las estructuras de sus clientes, a los que acompaña en sus proyectos por todo el mundo, suministrándoles *in situ* productos y servicios de la máxima calidad.

La internacionalización

En los años noventa Grupo Antolin inició un ambicioso proceso de internacionalización. El primer paso consistió en el despliegue de oficinas de representación comercial en los grandes centros de decisión europeos, como Alemania, Francia o Reino Unido. En paralelo se llevó a cabo un verdadero despliegue industrial, que permitió abrir, por término medio, más de una fábrica en el extranjero al año. En los últimos años, Grupo Antolin ha ampliado rápidamente su presencia global invirtiendo en nuevas plantas en los mercados más importantes. Actualmente, ofrece servicio a sus clientes en 22 países a través de 86 centros y 20 oficinas técnico-comerciales. Los países en los que está presente Grupo Antolin son España, Alemania, Eslovaquia, República Checa, Francia, Reino Unido, Polonia, Portugal, Turquía, Rusia, Canadá, EEUU, México, Argentina, Brasil, Marruecos, Sudáfrica, China, India, Japón, Tailandia y Corea del Sur. La trayectoria de expansión comercial y productiva de Grupo Antolin le ha llevado a abrir recientemente nuevos centros en China, India y Corea del Sur, contribuyendo así al crecimiento de la compañía en la zona asiática.

El interés por la India

En 1995 y en plena fase de expansión internacional de Grupo Antolin, tanto en Europa como en América (norte y sur), se pensó en la posibilidad de tener presencia en Asia y más en concreto en India. Este planteamiento vino sustentado por el interés que mostraron algunos clientes en que Grupo Antolín les acompañara en su aventura en ese país, en el que hasta entonces no tenían presencia, pero al que consideraban como un mercado de gran potencial, dominado en esas fechas por Maruti, la *joint venture* entre el gobierno indio y el constructor Suzuki. Teniendo en cuenta el interés de nuestros clientes y, sobre todo, los esperados niveles de crecimiento del sector en este mercado, se decidió llevar a cabo un plan de negocio para la entrada en el país. Se trataba de un mercado con crecimientos anuales, en cuanto a fabricación de vehículos, superiores al 20% y, al menos por aquel entonces, con un nivel de calidad y capacidad tecnológica por parte de los proveedores locales bastante reducido, lo que auguraba una posibilidad de crecimiento bastante importante. A partir de ahí, se realizaron los pertinentes estudios de mercado y planes de negocio que llevarían a la decisión de entrada en este mercado a finales del año 1996. De forma resumida las razones principales para dicha entrada y actual permanencia son: la globalización requerida por nuestros clientes; la oportunidad que supone para nuestra empresa estar en un mercado de claro crecimiento; el disponer de una infraestructura que permita analizar la posibilidad de compra en un país de bajo coste de ciertos componentes o materias primas, con el fin de asegurar la competitividad en otros mercados más maduros como el europeo o americano.

La presencia en la India

El primer paso de entrada en un país tan lejano en lo geográfico como en lo cultural, tras los estudios pertinentes y teniendo en cuenta la situación tanto del mercado local como la experiencia de Grupo Antolin, fue a través de una *joint venture* con un socio local bastante bien implantado en India. Se acordó que la primera unidad industrial estuviera situada en el área de la ciudad de Pune, cercana a la gran Mumbai. El comienzo de la producción en esta unidad tuvo lugar en el año 1997. Sin embargo, un año más tarde se decidió tomar el control del 100% de la sociedad comprando la parte correspondiente al socio local, pasando a denominarse Grupo Antolin-Pune Private Ltd. En el año 2002 se decidió crear un centro de ingeniería en la ciudad de Pune

para dar soporte no sólo a las operaciones en ese mercado sino al resto de operaciones de Grupo Antolin a nivel mundial. Más tarde, en el año 2004, se da el paso de crear una nueva sociedad, esta vez en Delhi, con objeto de dar servicio a Maruti, el mayor constructor de vehículos en India. En ese caso, la sociedad creada es una joint venture 50/50 con un socio local. En el año 2006 se decide construir una nueva fábrica en la ciudad de Chennai (antigua Madrás), siendo nuevamente una sociedad 100% de Grupo Antolin. El proyecto comenzó en 2006 y la fábrica quedó terminada en 2007. Actualmente, Grupo Antolin cuenta con tres unidades productivas en la India (Pune, Delhi y Chennai), además de un centro de diseño e ingeniería, también en Pune, que hace de veces de oficina corporativa. Aproximadamente 550 personas trabajan para Grupo Antolin en la India.

Perspectivas de la empresa en la India

Si bien las perspectivas de crecimiento de los primeros años no fueron cumplidas, hoy en día, nadie discute sobre la potencia económica en la que ya se ha convertido India. En concreto, en el mundo del automóvil, India es ya considerada como uno de los actores principales. Además de los crecimientos de los últimos años, todas las previsiones apuntan a que dicho crecimiento continuará en los próximos años con cifras de dos dígitos, a pesar de las dificultades provocadas por la crisis mundial que nos afecta hoy en día. Esta situación ha atraído la atención de las principales multinacionales del sector de autocomponentes. Además, los propios proveedores locales están mejorando a marchas forzadas su nivel de calidad y desarrollo tecnológico, lo que convierte a India en un mercado muy competitivo. No obstante, a pesar de la fuerte competencia en el mercado, Grupo Antolín espera que el crecimiento de la empresa continúe siendo elevado en los próximos años, tanto a nivel industrial como en las labores de ingeniería.

Obstáculos y facilidades en el proceso de implantación

Los comienzos no han resultado sencillos, dada la gran distancia cultural existente entre España e India. Hace 12 o 13 años, la distancia era todavía mayor y eso ocasionó algunos problemas. Lógicamente, la empresa trató de implantar su cultura empresarial y a la vez integrarse en la forma de hacer negocios de la India, cosa que llevó su tiempo. Las infraestructuras están todavía por desarrollarse. Por otro lado, el idioma

es un punto a favor, en el sentido de que el inglés está muy extendido, cosa que no ocurre en otros países emergentes.

Consejos para otras empresas españolas que estén pensando en implantarse en la India

Por un lado, está muy claro que hoy nos movemos en un mercado absolutamente global y eso hace que resulte casi un suicidio obviar realidades como son ya las de países como China e India. Esos actores entran en juego en el mundo empresarial global, ya sea como una importante oportunidad de crecimiento (se trata de economías en fase de crecimiento) o como una inevitable amenaza apoyada, en parte, en costes muy competitivos. Por tanto, lo primero sería tener en cuenta la realidad de India. A la hora de entrar en este mercado, no hay que dejarse llevar por falsas expectativas algo “voluntaristas” y conviene realizar estudios de mercado de forma profunda y realista. Conviene también contar con la asesoría de expertos y conocedores del mercado y no dejarse llevar por las falsas apariencias y las perspectivas deslumbrantes que trasladan algunos hombres de negocios locales. Es importante enfocar bien el mercado y apostar por productos en los que se pueda aportar un valor añadido frente a lo ya existente. Será difícil competir sólo en costes, aunque éstos sean un aspecto fundamental. Hay que tener en cuenta la diversidad que supone India. Aunque hablamos de un solo país, más bien se trata de un continente, con unas distancias geográficas enormes y con numerosas etnias y clases sociales, con comportamientos bien diferenciados. La gestión de los recursos humanos es fundamental y se debe encontrar un buen equilibrio entre personal expatriado y equipo local. La gestión del equipo local y la retención del talento son fundamentales y a la vez muy complejas, dado el altísimo índice de rotación existente, sobre todo de los profesionales de mayor nivel.

VI.2. Eat Out

La empresa

Eat Out es la división de restauración del grupo Agrolimen (Arbora-Ausonia, Affinity, Gallina Blanca-Star...). The Eat Out Group es una empresa líder en restauración moderna con más de 650 restaurantes, operando desde el *Fast Food* hasta el *Casual Dining*, en España, Portugal, Andorra, Italia, Arabia Saudí, Emiratos Árabes (Dubai),

India, etc. y con marcas como Pans&Company, FrescCo, Bocatta, Fresh&Ready, Ribs, Krunch, Loja Das Sopas, Dehesa Santa Maria o Abasid Donner Kebab.

La internacionalización

Eat Out se ha consolidado como un grupo internacional presente ya en 7 países y con más de 120 restaurantes operando fuera del territorio español. Próximamente empezará las operaciones en América central, con una *joint venture* con la empresa guatemalteca Pollo Campero.

El interés por la India

De entre los mercados en vías de desarrollo, el que tiene una democracia asentada, una estructura social avanzada, una elevada formación de las personas y una mejor seguridad legal, junto con un crecimiento alto y sólido, es el de la India. Para Eat Out, esas consideraciones, junto con el hecho de haber encontrado unos socios locales de alto nivel, otorgaron a la decisión de estar presentes en la India prioridad respecto de otros mercados asiáticos como China o Indonesia.

La presencia en la India

En la India, Eat Out ha decidido establecer una *joint venture* con el grupo local *Lite Bite Foods Pvt.* Lite Bite, compañía de capital 100% indio liderada por Amit Burman (uno de los Promotores de Dabur, gigante indio en el gran consumo), opera en el sector de la restauración moderna, con un portafolio de marcas líderes internacionales y locales. El objetivo de este nuevo proyecto es el de establecerse como uno de los operadores más fuertes en el sector de la restauración moderna en India, tal y como ya lo es Eat Out en España. La *joint venture* (*Lite Eat Out Foods*) se focalizará en el lanzamiento del concepto “FrescCo”, la cadena de restaurantes mediterráneos especializados en comida sana y saludable a base de ensaladas, pasta, pizza y sopas en un entorno de *casual dining*. El acuerdo establece un plan de desarrollo de 50 restaurantes, en centros comerciales, complejos de oficinas y autopistas, entre otros lugares, en un plazo de 10 años con una inversión inicial superior a los 10 millones de euros.

Antes de establecer la *joint venture*, Eat Out realizó un estudio de mercado para conocer las condiciones de demanda y los costes de establecer una red de servicios, de

lanzar del producto y de la campaña de publicidad. El paso siguiente fue homologar el producto y transferir la tecnología y los controles de calidad. Todo ese proceso duró un año y medio.

En la *joint venture*, Eat Out suministra el *know how* técnico, propio de la actividad de la empresa, para potenciar la marca y adaptarla al mercado indio. La experiencia de Lite Bite sirve para obtener un mayor conocimiento de las expectativas de suministradores y clientes.

Se proyecta ampliar el portafolio de marcas una vez transcurridos los dos primeros años de relación, ya sea a través de conceptos de Eat Out o de otras marcas internacionales. Por el momento se ha iniciado la expansión por Nueva Delhi, pero una vez creada masa crítica y un volumen consolidado en la capital, se pretende llegar al resto de grandes ciudades, como Mumbai, Chennai o Bangalore.

Perspectivas de la empresa en la India

Las perspectivas son introducir nuevas marcas del grupo o de otras empresas a tres años vista, sacando provecho del creciente mercado para alimentación y bebidas. A partir de ahí se intentará reproducir en India el modelo de Eat Out España. Eat Out pretende convertirse en una empresa líder en el sector de restaurantes en la India.

Obstáculos y facilidades en el proceso de implantación

El hecho de ir con un socio local ha facilitado toda la implantación. El socio local aporta el *know how* del mercado mientras que Eat Out aporta el *know how* del negocio.

Consejos para otras empresas españolas que estén pensando en implantarse en la India

Los representantes de la empresa señalan que resulta difícil dar consejos, pero que, en caso de dar alguno, sería el de insistir en la importancia de ir con socios locales y que compartan la misma visión del negocio. Así, se gana mucho tiempo y se evitan muchos riesgos.

VI.3. Isolux Corsán

La empresa

Isolux Corsán se ha consolidado como una de las mayores compañías españolas en los sectores de ingeniería, construcción, concesiones, servicios y energías renovables, después de la integración llevada a cabo en 2004 entre la ingeniería Isolux Wat, S.A. y la constructora Corsán-Corviam. La trayectoria y la naturaleza de ambas compañías han permitido la creación del primer grupo empresarial español no cotizado dentro del sector, con una facturación en 2007 de 2.416 millones de euros, 9.474 millones de euros en cartera y una plantilla de 7.801 empleados. La actividad del grupo se centra en la construcción y el desarrollo de todo tipo de proyectos, con una vocación primordial por las concesiones y por la gestión integral de proyectos llave en mano (ingeniería, construcción, fabricación, montaje, instalación, puesta en servicio y mantenimiento), especialmente proyectos EPC (*Engineering, Procurement & Construction*), en las siguientes áreas de negocio: infraestructuras de transporte, edificación, energía, infraestructuras de telecomunicaciones, agua, petróleo y gas e industria.

La internacionalización

La actividad comercial en el ámbito internacional constituye una de las prioridades estratégicas presentes y futuras de Isolux Corsán. En la actualidad el desarrollo de la actividad internacional de la empresa se extiende a 33 países, con importantes filiales en Angola, Argelia, Argentina, Brasil, India, Marruecos y México, que emplean a más de 1.000 personas. La contratación en el exterior durante 2007 superó la cifra de 902 millones de euros. Geográficamente es América Latina el área en la que se ha conseguido un mayor número de contratos, destacando México, Brasil y Argentina. Isolux Corsán comenzó su actividad internacional en Guatemala en los años sesenta mediante un proyecto de líneas de transmisión y subestaciones, con el apoyo de Sercobe y del Ministerio de Industria. La expansión internacional continuó en países como Nicaragua, Uruguay, Colombia y Angola, fundamentalmente en proyectos energéticos. En 1990 se creó la oficina de México, primer establecimiento permanente de la compañía en el extranjero, con la colaboración del Fondo de Ayuda al Desarrollo. En los años noventa la internacionalización se extendió a otros países como Pakistán y Egipto. Gracias a la continua apuesta por la internacionalización, la empresa

cuenta hoy día con importantes filiales alrededor del mundo. Entre los proyectos más importantes adjudicados recientemente cabe destacar varios en América Latina y uno en Argelia.

En México, la autopista Saltillo-Monterrey y la autopista Perote-Xalapa (Secretaría de Comunicaciones y Transporte, Gobierno federal de México); 95 y 59 km respectivamente. Período de concesión: 30 años. En ese mismo país, la Central de Gas de Rosarito (Comisión Federal de Electricidad). EPC de una planta térmica a gas de ciclo combinado. Fecha de firma del contrato: octubre de 2006.

En Brasil, 15 concesiones de Líneas de Transmisión en distintos estados que suman 7.899 km (3.315 en explotación) con una inversión total de 2.751 millones de euros.

En Argentina, central a carbón Río Turbio (Yacimiento Carbonífero Río Turbio). Llave en mano de una central de carbón de ciclo simple. Firma del contrato: diciembre de 2007. Cierre de un Ciclo abierto a Ciclo combinado en Loma la Lata, provincia de Neuquén, con un valor estimado de proyecto de 130 millones de euros. Construcción, operación y mantenimiento de una línea de transmisión entre Rincón Sta. María y Colonia Elia sumando un total de 650 km con una inversión de 240 millones de euros.

En Perú, una concesión de Líneas de Transmisión en distintos estados (761 km de líneas de 500kV y 204 km de líneas de 220kV) con una inversión total de 245 millones de euros.

En Argelia, Tranvía de Orán (Entreprise du Métro d'Alger, Ministère des Transports). Construcción de un tranvía de 17,5 km. Firma del contrato: marzo de 2008. Impulsión aguas abajo de la desaladora de Mostaganem con un caudal de diseño de 200.000 metros cúbicos al día.

El interés por la India

Asia y Oriente Medio suponían uno de los grandes retos de la compañía y la India es un país muy atractivo ya que se encuentra en pleno desarrollo, es estable políticamente,

tiene con un crecimiento sostenido (cercano a los dos dígitos en el último trienio) y está inmerso en un proceso de liberalización económica que comenzó en los años noventa. Para Isolux Corsán ha sido muy importante también el proceso de mejora de infraestructuras básicas que está viviendo el país, lo que abre grandes oportunidades en proyectos de desarrollo de infraestructuras. Asimismo, es un país totalmente angloparlante, lo que facilita las relaciones comerciales. Además, se trata de un mercado estratégico por su propio potencial y por constituir una óptima plataforma para acceder a otros mercados cercanos.

La presencia en la India

Al ser la India un país con un gran potencial y siendo el Departamento de Energía de Isolux Corsán la “punta de lanza” de la internacionalización de la compañía, la entrada en la India se produjo mediante la participación en la licitación de un proyecto de líneas de transmisión para *Power Grid* financiado por el Banco Asiático de Desarrollo. La apuesta por la India incluyó la creación de una oficina local con personal local, gracias a la cual se pudieron estudiar otros proyectos en profundidad. Un ejemplo fue la concesión de la autopista Panipat-Jalandhar (291 km) en 2007, que supuso la primera participación de una empresa española en el desarrollo de las autopistas en la India. Se han registrado las siguientes empresas: Branch Office de Isolux Ingeniería S.A. (sucursal); Isolux Corsan India Pvt. Ltd. (filial) y Soma Isolux NH1 Tollway Pvt. Ltd. (sociedad de propósito específico concesionaria de la autopista Panipat-Jalandhar). Todas implantadas en Gurgaon, Estado de Haryana, perteneciente a la NCR (*National Capital Region*). El volumen de personal a septiembre de 2008 era de 50 empleados, estando prevista una cifra de 250 empleados en diciembre de 2008 y 450 empleados en diciembre de 2009.

El principal proyecto es la autopista Panipat-Jalandhar NH-1 (*National Highway Authority of India*, NHAI) en los Estados de Haryana y Punjab. La concesión es BOT (*Build Operate Transfer*) y se dirige a la mejora y ampliación de la autopista existente (291 km) y a la operación y mantenimiento desde el primer día. Se trata de aumentar la capacidad del tramo de la autopista, hasta seis carriles, entre los km 96 y 387 (291 km) y de operar la autopista de peaje, cuyos ingresos se repartirán con la NHAI.

El período de la concesión es de 15 años. La inversión total es superior a los 730 millones de euros. El contrato fue adjudicado en febrero de 2008 y el periodo de concesión comenzó en noviembre de 2008.

El proyecto de la autopista Panipat-Jalandhar es un ejemplo de consorcio público privado (*Public Private Partnership*, PPP) con el que el gobierno de la India quiere conseguir fondos, mejorar la eficiencia y controlar el tiempo de desarrollo y los costes totales. La empresa Soma Isolux NH1 Tollway es un empresa conjunta entre la empresa Soma Enterprise (India), con el 39% del capital, e Isolux Corsán, con el 61% del capital. Para los responsables de Isolux Corsán, el acuerdo PPP ha sido adecuado y provechoso, a la vista de la dedicación y la calidad del equipo humano de Soma Enterprise, que cuenta con asesores experimentados.

Perspectivas de la empresa en la India

Continuar creciendo, ya que hay excelentes perspectivas en proyectos de inversión o participación pública-privada en infraestructuras. Por ejemplo, la India tiene la segunda mayor red de carreteras del mundo. Asimismo, existen buenas perspectivas para contratos EPC en transporte, distribución y generación de energía, petróleo y gas y ferrocarriles. En términos más generales, la importancia otorgada por el gobierno indio al desarrollo de las infraestructuras se ajusta a la capacidad de Isolux Corsán para suministrar servicios de alta calidad.

Obstáculos y facilidades en el proceso de implantación

Entre las facilidades, cabe destacar que la India tiene una economía en fuerte desarrollo y ofrece un gran número de oportunidades con proyectos de todos los tamaños. Es un gran receptor de fondos multilaterales. Cuenta con grandes posibilidades en capital humano (40% de trabajadores angloparlantes, 1,8 millones de universitarios al año). Tiene un convenio de doble imposición y un acuerdo de protección recíproca de inversiones firmados con España. Entre los obstáculos, hay que mencionar que el país todavía necesita tiempo para adaptar sus leyes, modernizarse y estabilizarse. Además el mercado es muy proteccionista y competitivo. Hay una excesiva burocracia y los procesos para la adjudicación de contratos son excesivamente largos. Existen, además, grandes grupos internacionales que ya han entrado o están intentando entrar en el

mercado. También destaca el hecho de que los procesos de decisión dependen mucho de las relaciones. Hay un gran contraste con Occidente en la forma de negociación y en la falta de claridad de acuerdos, especialmente en algunos sectores.

Consejos para otras empresas españolas que estén pensando en implantarse en la India

Los representantes de Isolux Corsán destacan los siguientes: establecer una presencia permanente con personal local; apoyarse en la Oficina Económica y Comercial así como en la Embajada de España; selección de los Estados en los que se quiere apostar, dado que las dimensiones del país son “continentales”; desarrollar alianzas con socios locales de liderazgo en cada sector; y adaptación a las costumbres y formas de aquel país.

CONCLUSIONES

VII. Conclusiones

La primera conclusión de este informe es que la India presenta una gran atractivo para la inversión directa extranjera. Entre las numerosas razones que pueden señalarse, cabe destacar las siguientes: un mercado enorme y con perspectivas muy positivas de expansión, a la vista del rápido crecimiento económico (9% de media en 2005-07, el segundo mayor del mundo), de las favorables condiciones demográficas (la “ventana de oportunidad” hasta 2035) y de la mejora de la calidad media de los productos (por la modernización empresarial del país en los últimos lustros); una población joven, cualificada y entre la que está muy extendido el idioma inglés; el bajo coste de la mano de obra, que hace del país un centro de suministro de productos y una base de fabricación a precios muy competitivos; un alto potencial para desarrollar sectores de alta tecnología, como los servicios de tecnologías de la información (STI) y la industria farmacéutica; una economía en claro proceso de liberalización y de apertura e incentivo a las inversiones extranjeras, al tiempo que está mejorando rápidamente sus infraestructuras; y la estabilidad política y jurídica, al tener un régimen democrático y un sistema judicial independiente. Esos atractivos explican que la inversión directa extranjera en el país haya pasado de 4.300 millones de dólares en 2003 a 22.950 millones en 2007. En cuanto a las previsiones para los próximos años, es de destacar en particular el espectacular crecimiento del consumo interior que muchos estudios anticipan. Por ejemplo, según un informe de McKinsey, la clase media (definida como los hogares que ingresan entre 23.500 y 117.700 dólares en PPA) pasará de 13,3 millones de hogares en 2005 a 128 millones de hogares en 2025, esto es, de 50 millones de personas a 583 millones de personas. A esas cantidades hay que sumar los hogares que obtienen más de 117.700 dólares en PPA y que pasarán de 1,2 a 9,5 millones, esto es, de 4 millones de personas a 24 millones. El consumo agregado se cuadruplicará entre 2005 y 2025. Así, el mercado efectivo de la India, que fue el 12º del mundo en 2005, superará al de Italia en 2015 y será el 5º del mundo, por delante del de Alemania, en 2025.

La segunda conclusión principal de este informe es que existe una complementariedad entre las necesidades actuales y futuras de la India (gran necesidad de mejorar las infraestructuras, un mercado interior en claro ascenso para bienes de consumo y de equipo, un rápido proceso de urbanización y una clara voluntad de desarrollar el sector manufacturero) y el patrón de internacionalización de las empresas españolas. Más en

particular, hay una correspondencia entre lo que la India va a necesitar en los próximos años y la oferta inversora de España, en sectores como concesiones de infraestructuras, energías renovables, ferrocarriles, componentes de automoción, telecomunicaciones, turismo y banca, entre otros. Además, las inversiones españolas ofrecen, en buena parte de los casos, una tecnología media, adaptada a una economía emergente como la de la India. Por añadidura, la mayor parte de las empresas internacionalizadas en España son PYME y esas empresas tienen una capacidad de adaptación (en tamaño y flexibilidad) de la que carecen las muy grandes multinacionales, en las que la inercia es mucho mayor. En el caso de las inversiones en la India, las PYME españolas no están en desventaja: por ejemplo, no han tenido problemas importantes para encontrar personal cualificado, gracias al rápido progreso del país en la formación de directivos y cuadros intermedios. Si a esto se suman el importante margen para ampliar unas inversiones todavía escasas, las excelentes perspectivas que presenta el mercado indio en un amplio abanico de sectores, un marco institucional apropiado y las buenas relaciones políticas, todo indica que las oportunidades son muy grandes para las empresas españolas que quieran invertir por primera vez en la India o ampliar sus inversiones en el país.

La tercera conclusión es que las oportunidades en la India para las empresas españolas no están sólo en los sectores en los que nuestro país es líder mundial, como son los de concesiones de infraestructuras de transporte, gestión y distribución de agua, energías renovables y componentes de automoción, entre otros. Sin duda alguna todos esos sectores son muy prometedores. Por ejemplo, algunos estudios prevén una tasa de crecimiento anual medio de las ventas de componentes de automoción del 17% entre 2006 y 2016, decenio durante el que el tamaño del sector se triplicará con creces. El volumen de ventas pasará de 15.000 millones de dólares en 2006-07 a 40.000 millones en 2016 y, aspecto de gran interés, las exportaciones aumentarán de 2.800 a 20.000 millones.

Pero la experiencia inversora en la India indica además que hay grandes oportunidades también en bienes de consumo. El número ya considerable de empresas, generalmente familiares e incluso, en algunos casos, de dimensión relativamente pequeña, que han invertido o piensan hacerlo en ese sector pone de manifiesto que la vitalidad de la

internacionalización inversora de España no se limita a los sectores en los que hay ya una elevada presencia internacional. Las posibilidades de la India en ese sector son enormes, a la vista de la todavía escasa densidad en bienes de consumo.

Además, no cabe duda que hay otros sectores adicionales que son también prometedores y en los que las empresas españolas deberían situarse lo antes posible, como son, entre otros, el de TIC (incluyendo, claro está, las telecomunicaciones), el sector farmacéutico-sanitario, la biotecnología, la construcción residencial, los alimentos procesados, el material eléctrico, el sector químico y también el relacionado con la energía nuclear, tras el acuerdo entre EEUU y la India en ese campo. Por citar sólo un ejemplo, desde 2008 la India es el segundo mayor mercado en telefonía móvil del mundo (con más de 250 millones de suscriptores) y el que más crece (una media de 8 millones al mes). Se prevé que se alcancen los 340 millones de suscriptores en 2009 y los 500 millones en 2012.

Por añadidura, existen grandes oportunidades en servicios financieros y turismo. En lo que atañe al sector financiero, las perspectivas son positivas, puesto que todo hace pensar que aumentarán mucho el crédito al consumo, las hipotecas, la gestión de activos o los seguros. Todavía existen restricciones, pero es muy posible que se autorice la entrada a los bancos extranjeros, en una amplia gama de actividades, en el transcurso de 2009. Otro sector en el que las empresas españolas pueden desempeñar una función destacada es el del turismo. Baste señalar que entre 2000 y 2007 el número de turistas indios en el extranjero ha aumentado de 4,4 millones a 8,3 millones y que las previsiones indican que cabe esperar una cifra de 50 millones para 2020.

Finalmente, en otros sectores, como servicios de tecnologías de la información (STI), maquinaria industrial, maquinaria eléctrica y electrónica, materiales de construcción, etc., también existen posibilidades, pero la ausencia de grandes grupos españolas, sumada a la gran competencia de empresas indias y extranjeras, hace difícil una entrada masiva.

La cuarta y última conclusión es que las excelentes perspectivas económicas de la India y la correspondencia entre, por un lado, las necesidades del país a corto y medio

plazo y, por otro lado, la oferta inversora de España, junto con la existencia de sectores prometedores de muy diverso tipo para la inversión de empresas españolas, son factores que apuntan todos a un incremento sustancial de la presencia de empresas de nuestro país en la India. Hasta la fecha, aunque el número de empresas con presencia en el país es apreciable, el volumen total de la inversión sigue siendo muy escaso. De hecho, España ocupa el puesto 22 entre los principales inversores en la India, con un muy escaso 0,28% de la inversión total recibida por el país entre 2000 y 2008. Además, en comparación con países de nuestro entorno, las cifras de flujo y de *stock* de inversión en la India son bastante menores no sólo en términos absolutos sino también en porcentaje de la inversión extra-EU de esos países. Es por tanto impropio de un país como España, tan importante en la internacionalización empresarial mundial (fue el tercer inversor mundial en 2006), presentar unas cifras tan bajas de inversión en la India (y también en China, la otra gran economía emergente de Asia). Es posible que, en el caso de China, haya comenzado recientemente (en 2007) un aumento, largamente esperado, pero tal cosa no ha ocurrido todavía en el caso de la India. Es más, según los datos de la Secretaría de Estado de Comercio, en enero-junio de 2008 la inversión española en la India fue de apenas 2,4 millones de euros (unos 5 millones al año), cifra sustancialmente inferior a los 16 millones de 2007 y a los 58 millones de 2006. Así, es preciso que la presencia inversora de las empresas españolas en la India se ponga lo más rápidamente posible, una vez superada la crisis financiera internacional, a la altura del peso de España en la economía mundial.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

Bibliografía y referencias

Adams, J. (2006), “Economics, Economists, and the Indian Economy”, *India Review*, vol. 5, nº 1, pp. 37–61.

Ahluwalia, M. S. (2002), “Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism Worked?”, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, nº 3, pp. 67-88.

Arahuetes, A. y P. Isbell (2007), *III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española*, Real Instituto Elcano, Madrid.

Archana, V (2006), “Propensity to FDI in Indian States”, ICRIER, manuscrito no publicado.

ATKearney (2007), *Offshoring for Long-Term Advantage. The 2007 AT Kearney's Global Services Location Index*, ATKearney.

ATKearney (2008a), *New Concerns in an Uncertain World. The 2007 ATKearney Foreign Direct Investment Confidence Index*, ATKearney, enero.

ATKearney (2008b), *Emerging Opportunities for Global Retailers. The 2008 ATKearney's Global Retail Development Index*, ATKearney, junio.

Atradius-EIU (2008), *Promise or Peril? The Lure of Emerging Markets*, Atradius-Economist Intelligence Unit, junio.

Buisán, M. y F. Aceña (2007), “Estrategias de internacionalización de la empresa española: una visión desde el programa de apoyos a los programas de inversión (PAPI)”, *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 839, noviembre-diciembre, pp. 55-64.

Buisán, M. y E. Espinosa (2007), “Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada: datos y reflexiones”, *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 839, noviembre-diciembre, pp. 9-21.

Bustelo, P. (2006), “Asignatura pendiente: la presencia económica de España en China e India”, en P. Bustelo *et al.*, *infra*, pp. 17-84.

Bustelo, P. (2008), “España ante el auge económico de China e India”, *Boletín Económico de ICE*, nº 2.937, 1-15 de mayo, pp. 103-115.

Bustelo, P., L. Cacho y J. J. Zaballa (2006), *La presencia española en países de fuerte crecimiento: China e India*, Círculo de Empresarios, Madrid.

Campos, R. (2008), “Una nueva etapa en las relaciones entre España y la India”, *Documento de trabajo*, nº 23/2008, OPEX, Fundación Alternativas.

Chislett, W. (2007), “Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía”, *Documento de trabajo*, nº 32/2007, Real Instituto Elcano.

Círculo de Empresarios (2007), *Anuario 2007. Internacionalización de la empresa española*, Círculo de Empresarios-Wharton, Madrid.

Clos, J. (2007), “España, China e India: cooperación y oportunidades”, *Economía Industrial*, nº 362, pp. 15-18.

DCI (2008), *A View from Corporate America. Winning Strategies in Economic Development Marketing*, Development Counsellors International, julio.

E&Y (2008), *An Open World. Ernst & Young's 2008 European Attractiveness Survey*, Ernst & Young.

Fidelity International (2008), *The Case for India*, Investment Intelligence Insight, julio.

Gordo, E., C. Martín y P. Tello (2008), “La internacionalización de las empresas españolas a través de la inversión extranjera directa”, *Boletín Económico*, Banco de España, febrero, pp. 92-103.

Guillén, M. F. (2006), *El auge de la empresa multinacional española*, Fundación Rafael del Pino, Madrid.

Guillén, M. F. (2007), “Mitos, realidades y futuro de las multinacionales españolas”, Ponencia para el 25 aniversario del ICEX, Madrid, noviembre.

Guillén, M. y E. García Canal (2007), “La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática”, *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 839, noviembre-diciembre, pp. 23-34.

IBEF (2008), *India: Foreign Direct Investment – The Policy and Regulatory Framework*, IBEF, junio.

KPMG (2008), *Global Corporate Capital Flows, 2008/9 to 2013/14. A Study of the Investment Intentions of Companies in 15 Countries around the World*, KPMG.

Kumar, R y A. S. Gupta (2008), *India and the Global Economy*, Academic Foundation, Nueva Delhi.

MAEC (2008), *España hacia Asia y el Pacífico. Balance final del Plan de Acción 2005-2008*, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Madrid.

Mato, A. (2008), “Desarrollo sostenible y medio ambiente en India: oportunidades de cooperación para España”, en M. Esteban (coord.), *Medio ambiente y energía en Asia-Pacífico. Oportunidades y riesgos para España*, Fundación Alternativas, Madrid, pp. 35-50.

McKinsey & Co. (2007), *The “Bird of Gold”: The Rise of India’s Consumer Market*, McKinsey & Co., mayo.

Ministry of Finance (2008), *Economic Survey 2007-2008*, Government of India, Nueva Delhi.

MITC (2005), *India. Plan Integral de Desarrollo del Mercado*, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.

MITC (2007), *India. PIDM. Programación 2007-2009*, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.

OCDE (2007), *Economic Surveys. India*, OCDE, París.

OFECOMES (vv.aa.), documentos diversos, Oficina Económica y Comercial de España, Nueva Delhi.

Planning Commission (2008), *Report of the High Level Group on Services Sector*, marzo.

PWC (2008), *Demystifying India. Opportunities and Challenges of Doing Business in India*, PricewaterhouseCoopers.

RBI (2008a), *Macroeconomic and Monetary Developments in 2007-08*, Reserve Bank of India, Nueva Delhi.

RBI (2008b), *Annual Report 2007-08*, Reserve Bank of India, Nueva Delhi.

RBI (2008c), *Report on Currency and Finance 2006-08*, Reserve Bank of India, Nueva Delhi.

RBI (2008d), *Master Circular on Foreign Investment in India, July 2008*, Reserve Bank of India, Nueva Delhi.

Rovetta, P. (2008), “La experiencia empresarial española en Asia-Pacífico”, en *Anuario Asia-Pacífico 2007*, Casa Asia-CIDOB-Real Instituto Elcano, Barcelona, pp. 349-58.

Sancho, M. R. y R. Manchón (2007), “Éxito y perspectivas de las economías china e india. Estrategia de las empresas españolas”, *Economía Industrial*, nº 362, pp. 39-70.

Santiso, J. (2007a), “La transformación empresarial de España”, *Política Exterior*, nº 115, enero-febrero, pp. 1-16.

Santiso, J. (2007b), “La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos”, *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 839, noviembre-diciembre, pp. 89-102.

SETC (2005), “Metología de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio para la selección de mercados prioritarios”, Subdirección General de Análisis y Estrategia, *Boletín Económico de ICE*, nº 2.836, 21 de febrero-6 de marzo, pp. 3-15.

Soler, J. (2003), “Experiencias de inversión española en Asia”, *Documentos Asia*, nº 6, CIDOB, Barcelona.

Soler, J., S. Peters y X. Mir (2007), *La empresa española ante el reto de India*, Casa Asia, Barcelona.

USITC (2007), *Competitive Conditions for Foreign Direct Investment in India*, US International Trade Commission, Office of Industries USITC Publication 3931, julio.

Ye, L. (2006), *Estudio sobre la presencia empresarial española en Asia*, Everis-Casa Asia, Barcelona.

Zaballa, J. J. (2006), “El PIDM de India o de cómo el toro se despierta al paso del elefante”, *ARI*, nº 8/2006, Real Instituto Elcano, 24 de enero.

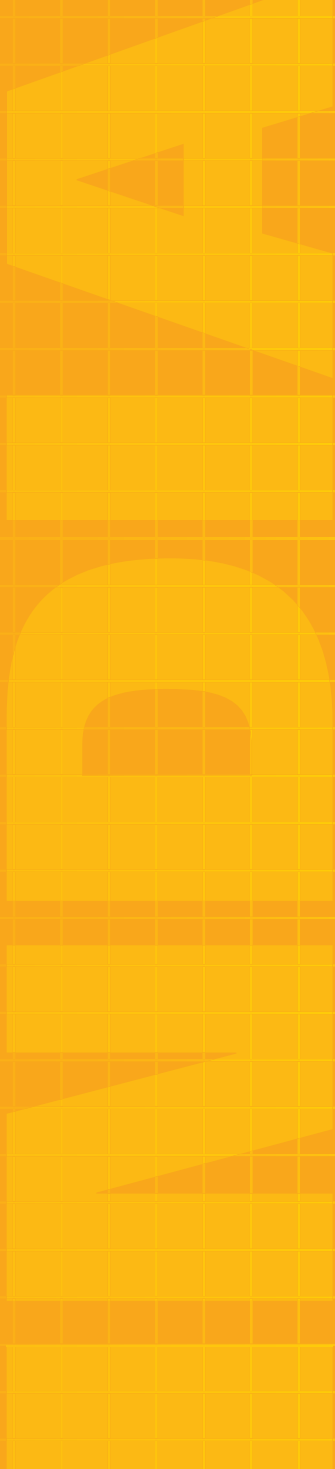
ÍNDICES DE TABLAS Y GRÁFICOS

Índice de Tablas

Tabla 1. El crecimiento económico de la India, 1990-2008	29
Tabla 2. Distribución sectorial del PIB, 1999-2008	31
Tabla 3. Contribución sectorial al crecimiento del PIB (%)	32
Tabla 4. Crecimiento anual del sector agricultura, bosques y pesca, 2000-2008 (%)	33
Tabla 5. Crecimiento anual de los subsectores industriales, 2000-2007 (%)	34
Tabla 6. Crecimiento anual de los subsectores de servicios, 2000-2007 (%)	35
Tabla 7. Tasas de ahorro y de inversión (en % del PIB a precios corrientes), 2000-2007	36
Tabla 8. Balanza de pagos: indicadores seleccionados, 2004-2008	38
Tabla 9. Apreciación de la rupia con respecto a las divisas principales, 2007-2008	40
Tabla 10. Índices del tipo de cambio efectivo real y nominal de la rupia, 1996-2008	41
Tabla 11. Deuda externa, 2005-2008	43
Tabla 12. Composición de la deuda externa 2005-2008	43
Tabla 13. Comercio exterior de mercancías, 1990-2008	45
Tabla 14. Distribución por destino de las exportaciones de mercancías, 2005-2008	47
Tabla 15. Exportaciones de servicios, 2000-2008	48
Tabla 16. Importaciones de servicios, 2000-2008	49
Tabla 17. Tendencia del déficit presupuestario del gobierno central, 1996-2008	50
Apéndice. Estados y territorios de la Unión	55
Tabla 18. Comercio de España con India y China, 1997-2007	65
Tabla 19. Principales partidas en la exportación española a la India, 2007	66
Tabla 20. Distribución geográfica de la inversión directa de España en el extranjero, 1997-2007	66
Tabla 21. Distribución geográfica de la IDE de España y de la del conjunto del mundo, 2003-06	68
Tabla 22. Principales países europeos con inversiones en la India	69
Tabla 23. Inversión directa en la India de algunos países europeos	69
Tabla 24. Densidad de bienes de consumo en EEUU, Brasil, China e India, 2004	79
Tabla 25. Las empresas conjuntas en algunas inversiones españolas en la India	80
Tabla 26. Países en los que las empresas multinacionales prevén invertir	86
Tabla 27. Evolución de la inversión extranjera en la India, 1990-91 a 2007-08	93
Tabla 28. IDE por país de origen y sector de destino, 2005-06 a 2007-08	95
Tabla 29. Distribución geográfica de la IDE, 2000-06	96
Tabla 30. Volumen de ventas de la industria de componentes de automoción, 2002-2007	99
Tabla 31. El sector IT/ITES en cifras	101

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Tasas de crecimiento del PIB, 1990-2008	30
Gráfico 2. Saldos presupuestarios del gobierno central, 1990-2008	51
Gráfico 3. La “ventana de oportunidad” demográfica de la India	61-62
Gráfico 4. Evolución de la inversión directa de España en la India, 1993-2007	67
Gráfico 5. Distribución sectorial de la inversión directa española en la India, 1993-2007	71
Gráfico 6. Distribución sectorial de la inversión directa española en la India, 2004-2007	72



Real
Instituto
Elcano



GOBIERNO
DE ESPAÑA

ICEX

INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR



Instituto de Crédito Oficial