

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3128

Del 1 al 31 de octubre de 2020



INDIA: UN ENORME POTENCIAL SUJETO A GRANDES DESAFÍOS

En preparación

- Estadísticas de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, años 2018 y 2019
- Entrada en vigor del eco ¿cambios en la política monetaria de África Occidental?

Los análisis, opiniones y conclusiones expuestos en los artículos de esta publicación son los de los autores y no representan opiniones oficiales de la Secretaría de Estado de Comercio, con las que no tienen por qué coincidir necesariamente

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3128

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Consejo de Redacción: Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesterero Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Gonzalo García Andrés, Francesc Granell Trias, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer.

Redacción: María José Ferreras Álvarez.

Logo y diseño general: Manuel A. Junco.

Edición y Redacción: Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: 91 349 43 35, CentroPublicaciones@mincotur.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: CARHUS PLUS+, CIRC, DIALNET, DICE, DULCINEA, EBSCO, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

Editor: SG de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Eduardo Lorenzo

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

Impresión y encuadernación: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (250 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (100 g)

ECPMINCOTUR: 1.ª ed./200/1020

PVP: 12€ + IVA

DL: M 30-1958

NIPO: 112-19-006-3

e-NIPO: 112-19-007-9

ISSN: 0214-8307

e-ISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://publicacionesoficiales.boe.es/>



India: un enorme potencial sujeto a grandes desafíos

Coordinadora

Regina Sancha Rodríguez

Xiana Margarida Méndez Bértolo	3	Presentación
Regina Sancha Rodríguez	7	Introducción
José Vicente Pérez López	11	La economía de India en la era Modi: grandes avances y retos
Alberto Sanz Serrano	27	India y el sistema multilateral de comercio
Enfoque sectorial		
Juan José García	35	Las oportunidades del mercado de infraestructuras de transporte ferroviario en India; una de las mejores cartas de presentación de <i>Marca España</i> y sus empresas
Navin Dewaji	55	Haciendo entrega de la energía positiva de India
Luis Barranco	61	Sector agroalimentario en India ¿Es de verdad un mercado potencial para la exportación de 1.353 millones de consumidores?
Enfoque regional		
Vanesa Álvarez y José Manuel Freijo	71	La perspectiva de Maharashtra, la exportación española en el sector de bienes industriales
Regina Sancha Rodríguez	81	<i>Incredible India</i> . Experiencia empresarial e idiosincrasia india. Distintos prismas, muchos lugares comunes
Verónica Samper	97	India y su futuro



Xiana Margarida Méndez Bértolo
Secretaria de Estado de Comercio

PRESENTACIÓN

Con una intensa batería de reformas estructurales de apoyo al crecimiento y políticas monetarias y fiscales prudentes, India ha sabido aprovechar en las últimas décadas el rédito demográfico para mantenerse en una dinámica senda de crecimiento que la ha llevado a las posiciones más elevadas en el *ranking* de economías mundiales y la ha hecho acaparar todas las miradas. India es, a día de hoy, la **quinta economía del mundo** y está llamada a ser una de las tres potencias mundiales en términos económicos en los próximos años, junto a China y Estados Unidos. Por tanto, ninguna estrategia de expansión internacional puede obviar esta realidad.

Sin embargo, al dividir el PIB indio por su vasta población, la renta per cápita resultante y la compleja distribución de la riqueza nos dan una idea de los **inmensos retos** que el país tiene frente a sí si quiere mantener su objetivo de crecimiento inclusivo. Estos retos son también analizados en el presente número, que no olvida que quedan por acometer algunas de las reformas más vitales en el país y que son muchos los esfuerzos y los ámbitos que India tiene que abordar para no perder el dinamismo, siendo decisivo especialmente en el actual contexto económico relanzar el crecimiento y la inversión.

Precisamente uno de los principales objetivos del Gobierno indio en los últimos años ha sido la **atracción de inversión extranjera directa**, y así en los últimos años no ha cesado en su empeño de favorecer medidas para impulsar el dinamismo inversor. Apoyándose en la iniciativa *Make in India*, ha tratado de fomentar las inversiones en el sector manufacturero dentro del país y hacer de India un centro de producción industrial para los mercados nacionales e internacionales.

Las empresas españolas, para las que India y, en general, el continente asiático tradicionalmente no fueron mercados habituales, desde hace años, sin embargo, conocedoras de las oportunidades y potencial de las economías más dinámicas, no han cesado en su esfuerzo de diversificar mercados y prestar atención a aquellos con mayores tasas de crecimiento.

Y precisamente en este contexto, las empresas españolas buscan un hueco en el inmenso potencial de este gigante asiático. España e India, lejanas en el espacio y culturalmente, comparten, sin embargo, haber sido dos de las economías más dinámicas y prósperas de sus respectivas zonas geográficas en los últimos años, lo que ha provocado que nuestros lazos económicos y comerciales se hayan **fortalecido necesariamente**. Las relaciones económicas bilaterales entre España e India han evolucionado muy positivamente en los últimos años, a pesar de partir de unos niveles reducidos.

India está cada vez más presente en el imaginario colectivo empresarial español, pero siempre con una visión de largo plazo. Valga como ejemplo el número creciente de empresas españolas exportadoras a India en los últimos años a pesar de la ralentización económica que empezó a sufrir India en 2019. Esta ▷

apuesta de largo plazo se manifiesta de manera más clara por las más de doscientas empresas españolas establecidas en India con vocación de permanencia, y por aquellos inversores internacionales que, sabedores del potencial del país, continúan depositando su confianza en él a pesar de las dificultades actuales.

Me gustaría destacar cómo, en este contexto de ralentización del crecimiento en 2019, los **flujos de inversión extranjera directa** se contrajeron globalmente el último año, pero no así en India, que marcó una excepción mostrando un apuntalamiento de su marcada tendencia de aumento de estos flujos de inversión.

Pero es que, además, India se convertirá necesariamente en los próximos años en uno de los **principales inversores** del mundo por su fortaleza y tamaño. Y aquí España tiene un gran atractivo, no solo por el propio mercado español, sino por ofrecer una puerta de entrada al vasto mercado de la Unión Europea y una plataforma de expansión internacional hacia el norte de África y Latinoamérica. Es por todo ello que cabe albergar optimismo en el fortalecimiento de nuestras relaciones comerciales y de inversión en el futuro.

En el corto plazo, sin embargo, preocupa que esta tendencia general pueda verse afectada por los **brotes proteccionistas** que se están afianzando y amparando en la crisis actual en muchas partes del mundo, incluida India. Así, vemos con preocupación la introducción de medidas más restrictivas para la participación de empresas extranjeras en algunas licitaciones públicas y el lanzamiento de la iniciativa *Self-Reliant India* llamando a la sustitución de importaciones y fomentando el consumo del producto local. Los esfuerzos por fomentar una industrialización del país intensiva en trabajo que consiga fomentar la inversión y drenar la ingente fuerza laboral india son totalmente legítimos, pero acompañar esos esfuerzos de medidas que vayan en detrimento de la competencia extranjera podría hacer un flaco favor a la competitividad y eficiencia de la industria doméstica.

En las fechas en las que se publica este boletín especial de India no podemos omitir el inminente reto que presenta para nuestras relaciones comerciales la **COVID-19**. La actual pandemia va a tener un efecto hasta ahora desconocido a nivel sanitario y económico en todo el mundo, y va a poner a prueba la resiliencia de nuestras relaciones. Especialmente, esta crisis ha demostrado la importancia del buen funcionamiento de las cadenas de suministro global y aquí India ha desempeñado un papel crucial. En este contexto, todos nuestros esfuerzos deben canalizarse dentro de un marco común y global que ayuden a salir de la actual crisis con el menor coste humano y a retornar a los niveles de actividad económica prepandemia tan rápido como sea posible.

Por esa razón, consideramos que todas las medidas comerciales excepcionales que se apliquen para combatir esta crisis sanitaria deben ser calibradas y temporales, evitando reacciones desproporcionadas que puedan empeorar aún más los efectos de la pandemia. En esta situación, avanzar en cuestiones multilaterales en el seno de la **Organización Mundial del Comercio** o mostrar visos de una mayor apertura que facilite las negociaciones de un **Acuerdo de Libre Comercio y de Inversión con la Unión Europea** enviaría una señal muy poderosa al mercado. España siempre ha sido fiel defensora de este acuerdo y confía en que su logro pueda beneficiar comercialmente a ambos bloques. Pero es que además, como reflejaba el comunicado oficial de la pasada cumbre UE-India, en un mundo tan complejo y polarizado como el actual, es esencial fortalecer vínculos entre las dos mayores democracias del mundo, defensoras de la libertad, el Estado de derecho y el respeto por los derechos humanos.

Para hacer frente a estos retos España cuenta con, y deberá usar, todo un elenco de herramientas institucionales apoyadas por la Secretaría de Estado de Comercio para fomentar sus relaciones con India. ▷

En efecto, me gustaría destacar cómo India ha sido seleccionada por la Secretaría de Estado de Comercio como país prioritario con estrategia **PASE (País con Actuación Sectorial Estratégica)**. Además, India es uno de los países con los que España mantiene un diálogo institucional fluido y constante a través de una **Comisión Mixta**. A todo esto se une la creación de un **Foro de CEO** España-India que se reúne con ocasión de visitas de alto nivel y dos oficinas comerciales en el país (Nueva Delhi y Mumbai), y cuenta con una Cámara de Comercio bilateral en India reconocida oficialmente por nuestro ministerio. Todos ellos se configuran como **plataformas de anclaje y dinamización de nuestras relaciones económicas y comerciales**.

India está cada vez más presente en la estrategia de expansión internacional de las empresas españolas, y la Administración debe seguir los mismos pasos. Cuando sector público y privado avanzan en la misma dirección, las sinergias consiguen que dos más dos sean más de cuatro. Por ese motivo, desde esta Secretaría de Estado de Comercio hemos priorizado siempre nuestras relaciones institucionales con India. Pero no debemos caer en la autocomplacencia, nuestro objetivo es continuar fortaleciendo nuestras relaciones institucionales para mantener un cauce abierto de diálogo que sirva para solucionar las cuestiones de nuestra agenda bilateral y fomentar al mismo tiempo nuestras relaciones económicas y comerciales. Y creemos que el margen de mejora es todavía amplio.

Con este monográfico de India queremos reflexionar sobre la situación actual del gigante asiático, los elementos que le han permitido acercarse a una privilegiada situación económica y los decisivos retos pendientes, al mismo tiempo que se pone de manifiesto cómo se traduce todo ello en la generación de oportunidades para nuestras empresas. Este número especial sobre India trata de dotar al lector de claves sobre distintos elementos esenciales para hacer frente a la pregunta, presente en el debate económico mientras escribo estas líneas, sobre el futuro del país y de cómo este será capaz de sortear esta desaceleración y mantener este excelente rendimiento en el futuro.



Regina Sancha Rodríguez*
Coordinadora

INTRODUCCIÓN

El presente número especial del *Boletín Económico de Información Comercial Española*, íntegramente dedicado a India, tiene como objetivo dar una visión actual de la situación económica global del país y de los grandes retos a los que se enfrenta, desgranando al mismo tiempo algunos de los sectores en los que las empresas españolas buscan oportunidades en este gigante pero complejo mercado.

India ha aplicado, durante los últimos años de forma consistente, una destacable batería de políticas macroeconómicas prudentes y largamente esperadas reformas estructurales cuyo resultado ha sido un robusto crecimiento económico que le ha permitido aumentar su participación en la economía global y sacar a millones de personas del umbral de la pobreza. Destinado a ser el país más poblado del planeta en pocos años y alcanzando a día de hoy el quinto puesto en las economías del mundo, India está llamada a ser uno de los más importantes actores de la política y de la economía global.

Para entender dónde se encuentra India en este momento y cómo ha llegado hasta aquí, este número monográfico comienza con un artículo de análisis económico en el que **José Vicente Pérez**, consejero económico y comercial en Nueva Delhi, presenta la evolución de las variables macroeconómicas y los esfuerzos de política económica bajo el mandato del primer ministro Narendra Modi, que configuran la India que conocemos actualmente y que la han permitido situarse a día de hoy en ese lugar protagonista en la escena internacional. Pero para poder alcanzar el crecimiento inclusivo al que aspira el país y aprovechar al mismo tiempo el dividendo demográfico del que dispone, India debe continuar las políticas reformistas haciendo hincapié en una serie de prioridades, entre las que destacan: aumentar el margen fiscal para poder continuar financiando infraestructuras y servicios básicos (sobre todo educación y sanidad), reformar el mercado laboral y eliminar los desincentivos de las empresas para crecer, mejorar la salud del sistema financiero y reducir las restricciones al comercio.

Para tener una visión completa, este primer análisis de políticas económicas nacionales se complementa con el artículo elaborado por **Alberto Sanz**, que nos ofrece una visión privilegiada de la actuación de India en el tablero internacional y el papel que el gigante asiático ha decidido jugar en el sistema multilateral de comercio. Hoy en día, India es uno de los actores imprescindibles para cualquier acuerdo relevante en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y su posición está repleta de matices que no hacen sino reflejar la diversidad y complejidad interna de su propia economía. Este artículo presenta las prioridades de India en las diferentes áreas de los acuerdos y negociaciones de la OMC y se pregunta por las nuevas reglas para el siglo XXI. ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Consejera Económica y Comercial Jefe de la Oficina de Nueva Delhi.

Una vez presentada la visión más global de las principales variables de economía y política que definen la realidad de la India en la actualidad, pasamos a una segunda parte del número especial en la que distintos autores tratarán de dar un enfoque más específico de algunos de los sectores y regiones donde las empresas españolas buscan oportunidades de crecimiento. En efecto, son muchos los retos y oportunidades que ofrece el mercado indio a las empresas españolas. A pesar de su complejidad, un enfoque de medio y largo plazo y un correcto entendimiento, planificación y seguimiento de este mercado permitirán explotar las ventajas comerciales que aún permanecen latentes en muchos sectores.

Entre estos sectores de oportunidad destacan las importantes oportunidades del sector de infraestructuras y energías renovables para las empresas españolas, en todas sus vertientes: carreteras, aeropuertos, ferrocarriles y transporte urbano, incluidas la construcción de la primera línea de cercanías del país y la ampliación y mejora de las líneas de metro, proyectos eólicos, *offshore*, solares e híbridos.

El sector de infraestructuras es el que acapara las mayores partidas presupuestarias tanto del Gobierno indio como de las instituciones multilaterales en el país. A pesar de que la pandemia actual necesariamente va a drenar recursos de la inversión pública en el sector de infraestructuras, este sector va a seguir siendo una de las piedras angulares del crecimiento indio en el futuro. Además, el imparable éxodo a las zonas urbanas deberá ir acompañado paralelamente de unas infraestructuras de transporte que ayuden a mitigar los cuellos de botella actuales. Por otra parte, el país necesita incrementar en gran medida la capacidad instalada de generación energética para satisfacer la creciente demanda de electricidad. Dadas las presiones para luchar contra la contaminación y los compromisos climáticos adquiridos, serán las energías renovables aquellas que ganen cada vez más peso en el *mix* energético. Las oportunidades en el mercado de infraestructuras de transporte ferroviario y eólico son analizadas por **Juan José García**, director de CAF para Asia y Oriente Medio, y **Navin Dewaji**, CEO de Siemens Gamesa Renewable Power India.

Para completar este análisis sectorial, **Luis Barranco**, agregado comercial en la Oficina de Nueva Delhi, ahonda finalmente en el sector agroalimentario, que tiene gran peso en la contribución a la economía del país en términos de empleo, siendo el sexto mercado más grande del mundo y que ha venido creciendo en los últimos años a tasas de doble dígito. Aun así, India no ha llegado a ser todavía ese mercado potencial de 1.350 millones de personas, pero a medida que la clase media con poder adquisitivo se extiende, la imparable clase urbana aumenta la demanda de productos importados y los gustos se acercan a estándares occidentales. El mercado potencial para las empresas españolas se extiende imparablemente en India.

Entre los sectores de oportunidad, en el apartado industrial, destacan también el de la automoción ligada a las nuevas formas de movilidad, el de la máquina herramienta y el de la maquinaria de envase y embalaje. Sectores que encuentran relevantes oportunidades en el estado de Maharashtra, desde donde **Vanesa Álvarez**, consejera económica y comercial en Mumbai, y **José Manuel Freijo**, nos ofrecen una perspectiva regional del estado más industrializado del país, Maharashtra, y su capital, Mumbai, que han liderado el desarrollo industrial de India en el último siglo. En la actualidad, las políticas del estado siguen buscando promover las fortalezas industriales de la región, entre las que destacan sus consolidadas instituciones, sus ventajas logísticas y la existencia de una amplia red de clústeres y servicios de apoyo en diferentes sectores.

Para complementar este amplio análisis económico y comercial, a continuación, en una tercera parte de este número especial sobre India, tratamos de dar una visión más cercana de la realidad empresarial ▷

y cultural india y de su distintiva idiosincrasia. Para ello realizamos un conjunto de francas y cercanas entrevistas a destacados actores sobre su experiencia en el país: **Óscar Esteban**, presidente y fundador de la Cámara Oficial de Comercio indo-española; **Óscar Pujol**, doctor en Filología Sánscrita y fundador y actual director del mayor Instituto Cervantes del mundo en horas/alumno, el de Nueva Delhi; y tres de las empresas con historias de éxito —e ingente esfuerzo previo— en distintos sectores y con una dilatada experiencia en el país: **Víctor Muñoz**, director gerente de India y Sudeste Asiático de Indra, empresa que ostenta la presidencia del Foro de CEO España-India; **Mariano Álvarez Arce**, gerente encargado de India en Ayesa, y **Jesús María Ortega**, director regional de India en Grupo Antolin.

Para terminar, como broche de oro, se hace frente a la compleja e ineludible pregunta sobre el futuro de India, que **Verónica Samper** responde tratando en su artículo los más destacables retos que este país tiene frente a sí, desde el gran desafío del crecimiento de su población y la necesidad de dar cabida al millón de indios que se incorporan al mercado de trabajo cada año —creando verdadero capital humano que sostenga la productividad— hasta el fenómeno de urbanización que obliga a invertir masivamente en infraestructuras, teniendo siempre en cuenta la necesidad de crecimiento inclusivo de los veintiocho estados y ocho territorios de la unión que configuran la India actual. Al preguntarnos por el futuro surgen, al mismo tiempo, los destacados interrogantes sobre el papel que jugará la preponderante figura de Modi, la inevitable comparativa con China y, por supuesto, el reto inmediato que plantea la COVID-19 en uno de los países más afectados por la pandemia.

Esperamos que, con todas estas aportaciones, el lector —con intereses empresariales en el país o no— pueda comprender mejor los rasgos más relevantes y los matices más prominentes de la realidad de uno de los países más poblados y una de las principales y más dinámicas economías del mundo. Un país cuyas decisiones venideras de política nacional e interacciones internacionales inevitablemente marcarán el futuro global.

José Vicente Pérez López*

LA ECONOMÍA DE INDIA EN LA ERA MODI: GRANDES AVANCES Y RETOS

Desde la victoria de Modi, en las elecciones generales de mayo de 2014, India ha mostrado un sólido crecimiento económico apoyado en unas políticas macroeconómicas prudentes, reformas estructurales y atracción de inversión extranjera directa bajo el programa *Make in India*. Sin embargo, el crecimiento del PIB comenzó a desacelerarse en la segunda mitad del año 2019 y la crisis de la COVID-19 ha sumido a la economía india en una grave recesión. Los avances en estos últimos años han sido sustanciales y se han reflejado en la mejora de India en la clasificación del Ease of Doing Business y en la atracción de inversión extranjera directa. Sin embargo, existen todavía retos pendientes, cuya acometida será crucial para salir de la actual crisis con celeridad y para cimentar las bases del crecimiento futuro de India.

Palabras clave: India, Modi, crecimiento económico, inversión extranjera directa, Ease of Doing Business.

Clasificación JEL: E66, F21, O53.

1. Introducción

Narendra Modi, miembro del Baratiya Janata Party (BJP), un partido tradicional hindú defensor de la libre empresa pero proteccionista frente al exterior, ostenta el cargo de primer ministro desde mayo de 2014. Antes de llegar al primer plano de la política nacional, fue primer ministro del estado de Guyarat desde 2001 hasta 2014. Y fue precisamente en ese cargo donde se granjeó la fama de buen gestor económico, pues supo combinar un robusto crecimiento económico con unas reformas que mejoraron el clima de negocios en el estado. En

mayo de 2019 revalidó su victoria en las elecciones generales con una clara mayoría absoluta, lo que supuso un espaldarazo a su política económica.

India ha mostrado en los últimos años un sólido crecimiento económico apoyado en unas políticas macroeconómicas prudentes, reformas estructurales y atracción de inversión extranjera directa (IED) bajo el programa *Make in India*. El fuerte crecimiento económico de la última década, que se situaba en el entorno del 7,5% del producto interior bruto (PIB), se desaceleró en 2019 con un crecimiento del 4,2%, en línea con una caída del crecimiento mundial. La crisis de la COVID-19 está afectando a India mucho más de lo previsto inicialmente. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha ido ▷

* Consejero Económico y Comercial en Nueva Delhi.
Versión de septiembre de 2020.
DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7889>

recortando sucesivamente sus previsiones de crecimiento para el actual año fiscal 2020-2021 hasta dejarlo en una previsión de recesión del -4,5%. Sin embargo, aunque los últimos datos de actividad del mes de agosto de 2020 apuntan a que lo peor de la crisis podría haber pasado ya, la incertidumbre existente sobre la evolución de la pandemia lastra el crecimiento y no es posible descartar aún mayores ajustes a la baja en el mismo.

En el contexto actual, la crisis sanitaria de la COVID-19 y su consecuente crisis económica son la principal preocupación del Gobierno indio. Por tanto, la gestión de salida de la crisis, con el menor coste humano posible, es prioritaria. En este sentido, las medidas adoptadas por el Gobierno son adecuadas, aunque el impulso fiscal podría haber sido mayor. Sin embargo, la nueva política *Self-Reliant India* podría suponer un freno al crecimiento en el medio plazo. Así, se han prohibido determinadas importaciones, se han limitado las licitaciones globales, se quiere pasar a un régimen de licencias en determinados sectores e India parece alejarse de posiciones favorables al libre comercio para consolidar su tendencia de proteccionismo nacionalista. Por ello, en el largo plazo, debería mantenerse el ímpetu reformista que aumenta el crecimiento potencial del país.

2. Evolución macroeconómica

El crecimiento de la economía india se ha sido situado cercano al 7% durante todo el

mandato de Narendra Modi, a excepción del año fiscal 2019-2020¹, que ha cerrado en el 4,2%. Aunque India ya venía creciendo a ritmos del 7% durante los diez años previos al inicio del mandato de Modi, ha sabido combinar en los últimos seis años un sólido crecimiento con unas políticas económicas prudentes y unas reformas estructurales que han mejorado sustancialmente la economía de mercado del país.

Este crecimiento económico ha sido superior al incremento medio de los países emergentes, que se ha situado, según el Fondo Monetario Internacional, en el 4,6% durante los años 2014-2018, y ligeramente superior al de los países emergentes de Asia, que han registrado un crecimiento medio del 6,7% durante el mismo periodo.

En mayo de 2019, Modi recibe por segunda vez un amplio apoyo en las elecciones generales, que gana con una clara mayoría absoluta. Esta victoria supone un refrendo de su política económica y una confianza para continuar el camino marcado en su primer mandato. El objetivo principal de este segundo mandato a nivel económico es conseguir que la economía india alcance los cinco billones de dólares. Sin embargo, la leve desaceleración del crecimiento que comenzó en el año 2018-2019 se ha acentuado en el año 2019-2020, especialmente por el impacto de la COVID-19. Esta ▷

¹ En India los años fiscales abarcan el periodo que va desde el 1 de abril hasta el 31 de marzo del año siguiente.

TABLA 1
CRECIMIENTO DE INDIA
(En porcentaje del PIB)

Periodo 2003-2004 a 2007-2008	Periodo 2009-2010 a 2013-2014	Media 2013-2014 a 2019-2020	2017-2018	2018-2019	2019-2020
7,9	6,7	6,8	7	6,1	4,2

Fuente: Informe anual del RBI 2019-2020.

TABLA 2
INFLACIÓN GENERAL EN INDIA MEDIDA POR EL WHOLESAL PRICE INDEX E IPC

	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020
WPI	5,2	1,2	-3,7	1,7	3	4,3	2,3
IPC	9,4	5,9	4,9	4,5	3,6	3,4	4,8

Fuente: Office of the Economic Advisor para WPI y National Statistical Office para el IPC.

desaceleración obedece a factores externos y domésticos. Por un lado, la desaceleración del crecimiento global (resurgimiento de tensiones comerciales, Brexit, ralentización de China) es importante. Este pasó del 3,6% en 2018 al 2,9% en 2019 y provocó una caída de la demanda externa y de las exportaciones indias. Sin embargo, la ralentización en India ha sido mayor. Así, mientras que en el año 2019, de acuerdo al FMI, la economía de los países emergentes se ralentizó de media 0,8 puntos porcentuales, en China esta desaceleración fue de 0,6 puntos porcentuales y en India de 1,9 puntos porcentuales. Desde un punto de vista interno, los factores domésticos detrás de este peor comportamiento de India serían las fuertes caídas de los sectores de automoción e inmobiliario y la de la demanda rural, las tensiones en el sector financiero no bancario y la caída de la inversión.

Las políticas aplicadas para hacer frente a esta ralentización han sido anticíclicas y expansivas. Por un lado, la política monetaria ha sido acomodaticia y el tipo de interés de referencia se ha reducido en 250 puntos básicos desde febrero de 2019 y las inyecciones de liquidez se han situado cerca del 5% del PIB. Además, esta política monetaria acomodaticia ha sido compatible con una inflación controlada y dentro de los límites fijados por el propio banco central (Reserve Bank of India, o RBI, por sus siglas en inglés), que fijan un objetivo de inflación del 4% con unas bandas de variación de más menos 2 puntos porcentuales. Así,

a pesar de un pequeño repunte de la inflación por encima del 6% a final del año 2019, la inflación media del periodo 2019-2020 se ha quedado en el 4,8%.

La inflación se ha mantenido bajo control y con una tendencia a la baja desde el año 2014. Aunque esta moderación ha sido común en la mayoría de los países emergentes, es cierto que la reducción de la inflación de alimentos, la adopción de reformas estructurales y la implantación de un objetivo claro de inflación, desde el año 2016, han jugado un papel fundamental. Así, desde el año 2016, la inflación media se ha situado en el 3,9%, muy alineada con el objetivo del 4%. Esto ha favorecido la confianza de los inversores y ha anclado las expectativas de inflación. Además, ha permitido que la política monetaria se oriente al crecimiento cuando se ha requerido estimular la economía y dotar de liquidez al sistema financiero para que este continúe funcionando con normalidad durante la pandemia.

Desde un punto de vista fiscal, el margen disponible ha sido menor, y eso ha condicionado el grado de expansión de la política fiscal aplicado. Sin embargo, dentro de ese margen disponible, el objetivo ha sido claro: consolidar fiscalmente las cuentas públicas y apoyar el crecimiento cuando ha sido necesario. Así, en los primeros años del mandato de Modi, con elevados crecimientos del PIB, el déficit público se redujo paulatinamente, y cuando la ralentización empezó a agravarse en la segunda mitad del año 2019, el Gobierno indio no tardó ▷

en reaccionar y aprobó un paquete de estímulo fiscal centrado en un fuerte recorte del impuesto de sociedades, del 30% al 22%, que a su vez buscaba equiparar el régimen impositivo indio al de otros países del sudeste asiático para incrementar la atracción de IED. Este carácter expansivo y contracíclico de la política fiscal frenó la reducción del déficit. A pesar de ello, los objetivos fiscales de medio plazo siguen siendo alcanzar un déficit del 3% a cierre de año fiscal 2020-2021 y una deuda pública del Gobierno central del 44,4% del PIB. Sin embargo, estos objetivos fiscales se fijaron en julio de 2019, cuando todavía la ralentización de final de año no se había producido y la COVID-19 era desconocida. Por tanto, desviaciones fiscales de estos objetivos son más que previsibles en la actualidad. De hecho, el año fiscal 2019-2020, que preveía cerrar con un déficit del 3,3%, ha terminado el año en el 4,6%. Este desvío fiscal se ha debido a la caída de la recaudación a consecuencia de la desaceleración económica y del nuevo tipo inferior del impuesto de sociedades.

3. Reformas estructurales adoptadas

India ha llevado a cabo variadas e importantes reformas estructurales durante los últimos seis años, de las cuales destacaría la creación de un impuesto sobre el valor añadido a nivel nacional (Goods and Services Tax, o GST, por sus siglas en inglés).

Todas estas reformas se enmarcan en el programa nacional del Gobierno denominado *Make in India*, cuyo lanzamiento tuvo lugar en

el día de la Independencia (15 de agosto) del primer año del mandato de Modi. Este programa busca convertir a India en el mayor *hub* manufacturero mundial. Para ello es indispensable atraer IED y, por ese motivo, busca facilitar las inversiones, fomentar la innovación, mejorar la formación y proteger la propiedad intelectual. Además, mejorar el clima de negocios en el país es fundamental, y esa es la razón por la que, con el fin de mejorar en el *ranking* del Banco Mundial, Ease of Doing Business, ha sido prioritario año tras año. El cumplimiento de este objetivo tendría un claro impacto en el empleo y en el crecimiento económico.

Este programa se centra en 25 sectores clave: automoción, aviación, químico, información tecnológica, farmacéutico, construcción, defensa, maquinaria eléctrica, procesado de alimentos, textil, puertos, cuero, medios de comunicación y entretenimiento, bienestar, minería, gas y petróleo, turismo y restauración, ferrocarril, componentes de automoción, energía renovable, biotecnología, aeroespacial, energía térmica, carreteras y sistemas electrónicos.

Para favorecer el *Make in India*, existen distintos programas de incentivos a nivel central o estatal², y además se han llevado a cabo, entre otras, las siguientes reformas estructurales:

Goods and Services Tax

La introducción del GST fue la reforma estrella del primer mandato de Modi. El GST ▷

² Estos programas pueden consultarse en www.makeinindia.com

TABLA 3
DÉFICIT DEL GOBIERNO CENTRAL
(En porcentaje del PIB)

Año	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Déficit público	4,1	3,9	3,5	3,5	3,4	4,6

Fuente: Informe anual del RBI 2019-2020.

se introdujo el 1 de julio de 2017 y reemplazó ocho impuestos centrales y nueve impuestos estatales, aunque dejó al petróleo y al alcohol fuera de su ámbito. De esta manera se simplificó sustancialmente el sistema impositivo con el objetivo de mejorar el clima de negocios y aumentar la capacidad recaudatoria. Las principales beneficiarias de este nuevo impuesto han sido las pequeñas y medianas empresas, que en India son la espina dorsal de la economía. Al ser el nuevo sistema más simple y al eliminarse las disparidades estatales, las pymes han visto disminuir su esfuerzo dedicado a esta labor. Además, se ha fijado un umbral que exige a las empresas más pequeñas de presentar GST.

El Código de Insolvencia y Bancarrota

La reforma de la resolución de empresas necesitaba ser acometida en India. Según el Banco Mundial, en 2016, en países como Japón la duración media de los procesos de resolución era de 0,6 años; en Canadá, de 0,8; en Estados Unidos, de 1,5; y en China, de 1,7 años. Sin embargo, en India estos procesos tenían una duración media de 4,3 años. Por tanto, la reforma de los procedimientos concursales para acelerarlos, maximizar los activos en concurso y asegurar un equilibrio entre todas las partes implicadas era clave y necesaria para sanear al mismo tiempo el sistema financiero. Así, en mayo de 2016, el Parlamento indio aprobó la ley que daba forma a este código.

Desmonetización

Aunque quizás no sea esta una de las medidas más efectivas de su primer mandato, sí será una de las más recordadas por el fuerte impacto que causó entre los ciudadanos. El

8 de noviembre de 2016 Modi anunció que los billetes de 500 y 1.000 rupias dejarían de tener validez esa misma medianoche, lo que suponía el 86% del efectivo en circulación. El objetivo era terminar con el dinero negro o falsificado y asestar un duro golpe a las actividades delictivas. Además, pretendía conseguir una mayor digitalización de la economía. Sin embargo, estudios posteriores aseguran que prácticamente el cien por cien de estos billetes fueron devueltos a los bancos y que, por tanto, esta medida no fue muy efectiva. De hecho, afectó duramente a sectores muy dependientes del dinero en efectivo y a la pequeña economía informal. No obstante, sirvió para introducir en el circuito bancario dinero que estaba al margen hasta el momento, lanzar un mensaje importante sobre la lucha contra la corrupción y consolidar la imagen de fuerza del primer ministro.

Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana

Este programa para promover la inclusión financiera fue anunciado por Modi durante su primer discurso del día de la Independencia en 2014. Este programa ha permitido que más de 400 millones de personas³ tengan acceso a una cuenta corriente, tarjetas de débito y acceso a programas de la seguridad social. El 60% de los beneficiarios se encuentran en zonas rurales y el saldo total que se ha bancarizado asciende a 1.130.000 millones de rupias.

La reforma de la Ley de Arbitraje y Conciliación

La reforma de la Ley de Arbitraje ha acelerado la resolución de disputas comerciales puesto que ahora todas deben finalizar en un ▷

³ <https://pmjdy.gov.in>

máximo de doce meses. Además, ha resuelto conflictos de interés de los árbitros y ha aumentado la transparencia. Esta reforma llevada a cabo en agosto de 2019 era muy necesaria, pues la resolución de las disputas comerciales en India es muy costosa cuando se acude a los tribunales.

4. Mejora en el Ease of Doing Business y en atracción de IED

Todas las reformas estructurales llevadas a cabo han mejorado sustancialmente la posición de India en el *ranking* del Banco Mundial del Ease of Doing Business y han favorecido la atracción de IED.

En la Tabla 4 se puede observar cómo en el año 2014 India ocupaba la posición 142 en la clasificación del Banco Mundial del Ease of Doing Business y en el año 2019 ha ascendido hasta la posición 63. Las mejoras han sido sustanciales en seis de los diez parámetros medidos en el *ranking*. De todas las reformas comentadas con anterioridad destacan el GST y el nuevo Código de Insolvencia y Bancarrota, que han sido las que han propiciado la fuerte

subida en el *ranking* actual. Sin embargo, en cuestión de apertura de una empresa (puesto 136), registro de propiedades (154), pago de impuestos (puesto 115) y cumplimiento de contratos (163), India continúa en posiciones muy retrasadas.

Y es que, si comparamos India con otros países emergentes, apreciamos que el margen de mejora es todavía amplio. Así, China, Rusia y Turquía ostentan las posiciones 31, 28 y 33, respectivamente, en la clasificación. Lógicamente, esas posiciones superiores suponen que las diferencias en las distintas variables sean sustanciales y siempre favorables a estos países. Pero es que estas diferencias se acrecientan cuando nos referimos a las variables donde el comportamiento relativo de India es más débil.

Es cierto que India ha superado en el *ranking* a otros países comparables, como podrían ser Sudáfrica (posición 84), Indonesia (posición 73) o Brasil (posición 124). Sin embargo, en cuestión de apertura de una empresa, registro de propiedades, pago de impuestos y cumplimiento de contratos, el comportamiento de India es similar o incluso peor que el de estos otros países. ▷

TABLA 4
INDIA EN LA CLASIFICACIÓN DEL EASE OF DOING BUSINESS

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
POSICIÓN GLOBAL	132	134	142	130	130	100	77	63
Apertura de una empresa	173	179	158	155	155	156	137	136
Manejo de permisos de construcción	182	182	184	183	185	181	52	27
Obtención de electricidad	105	111	137	70	26	29	24	22
Registro de propiedades	94	92	121	138	138	154	166	154
Obtención de crédito	23	28	36	42	44	29	22	25
Protección de inversores minoritarios	49	34	7	8	13	4	7	13
Pago de impuestos	152	158	156	157	172	119	121	115
Comercio transfronterizo	127	132	126	133	143	146	80	68
Cumplimiento de contratos	184	186	186	178	172	164	163	163
Resolución de la insolvencia	116	121	137	136	136	103	108	52

Fuente: elaboración propia a partir del informe Ease of Doing Business 2020.

- La apertura de un negocio implica diez procedimientos que se alargan 17-18 días en India. En cambio, en Indonesia o Brasil, aunque se requieren once procedimientos para abrir una empresa, en Indonesia se tardan cuatro días menos que en India, y en Brasil se tarda el mismo tiempo. Además, países como Sri Lanka o Pakistán puntúan mejor en este parámetro que India.
- El registro de una propiedad tarda 58 días y supone un coste medio del 7,8% del valor de la misma en India. En China, sin embargo, el registro de la propiedad se realiza en tan solo nueve días y el coste del registro es del 4,6% del valor de la propiedad. En Brasil o Indonesia, por ejemplo, el registro de la propiedad tarda 31 días y el coste supone el 3,6% y el 8,3%, respectivamente. Además, en todos los países, excepto en Brasil, el número de procedimientos para registrar una propiedad es menor.
- En cumplimiento de contratos (posición 163), es difícil encontrar países cuyo desempeño sea peor que el de India. Así, en India se tarda cuatro años de media en solventar una disputa comercial a través de un tribunal de justicia de primera instancia, mientras que en Indonesia, China o Brasil se tarda 1,2, 1,4 y 2,2 años, respectivamente.
- En pago de impuestos, India ha mejorado mucho. Ha reducido el número de pagos por año de 59 a 12 en los últimos años, pero el tiempo dedicado a esta actividad no se ha reducido en la misma medida. En India se dedican 250 horas anuales al pago de impuestos. En cambio, en China, el número de pagos anuales es de 7 y el tiempo dedicado a esta

labor es de 138 horas anuales. La comparación con Brasil e Indonesia es mixta. Por un lado, Brasil tiene menores pagos al año que India, pero dedica más tiempo a esta actividad. Por otro lado, es llamativo que Indonesia tenga 26 pagos de impuestos al año pero que el tiempo invertido en presentar todos esos pagos sea significativamente menor que en India (191 horas).

En el caso de la restauración, la comparación también es sorprendente y muy ilustrativa. Según la Asociación Nacional de Restaurantes de India, se requieren 36 certificados para abrir un restaurante en Bangalore, 26 en Delhi y 22 en Mumbai. Además, en Delhi o Calcuta se necesita una licencia de la Policía para abrir el restaurante. Esta licencia de la Policía requiere presentar 45 documentos en Delhi, que es significativamente mayor que el número de documentos requeridos para obtener una licencia de armas (19). En China, sin embargo, solo se requieren cuatro licencias para abrir un restaurante.

El espejo lógico en el que se debería mirar India es China, sobre todo teniendo en cuenta los esfuerzos que está realizando el Gobierno indio para captar la eventual IED saliente de China a raíz de la crisis de la COVID-19. En primer lugar, porque el cambio de las cadenas de suministro globales es costoso y conlleva tiempo. Pero es que, en segundo lugar, muchos beneficios tendría que aportar la deslocalización de China para que una multinacional decida implantarse en un país donde la operativa de hacer negocios sea más complicada y costosa. Como se suele decir: para ese viaje no hacían falta alforjas.

En este contexto, la cuestión de la ineficiencia logística es también reseñable, pues la competitividad de las exportaciones no solo ▷

depende del coste de producción, sino también del coste logístico. En unos casos de estudio realizados con ocasión de la *Economic Survey* 2019-2020 del Ministerio de Finanzas indio, se ha analizado cuánto tarda una mercancía en desplazarse por las distintas fases de la cadena de suministro global. Así, se ha visto cómo se tarda entre siete y diez días de media en que una mercancía llegue a puerto en India, mientras que en países como China, Bangladés o Vietnam se tarda solo un día. Además, la gestión de la mercancía y el despacho de aduana en los puertos indios es altamente ineficiente, y existen retrasos con mucha variabilidad. Esta gestión y carga de la mercancía supone días de espera cuando en otros países se hace en cuestión de horas. Por ejemplo, uno de los casos de estudio ha mostrado cómo un envío de textiles desde Delhi (India) hasta Maine (Estados Unidos) tarda 41 días, de los cuales 19 transcurren por territorio indio debido a retrasos e ineficiencias en todas las etapas del proceso de exportación. Otro de los casos de estudio refleja resultados similares para la exportación de unas alfombras desde Uttar Pradesh (India) hasta Estados Unidos.

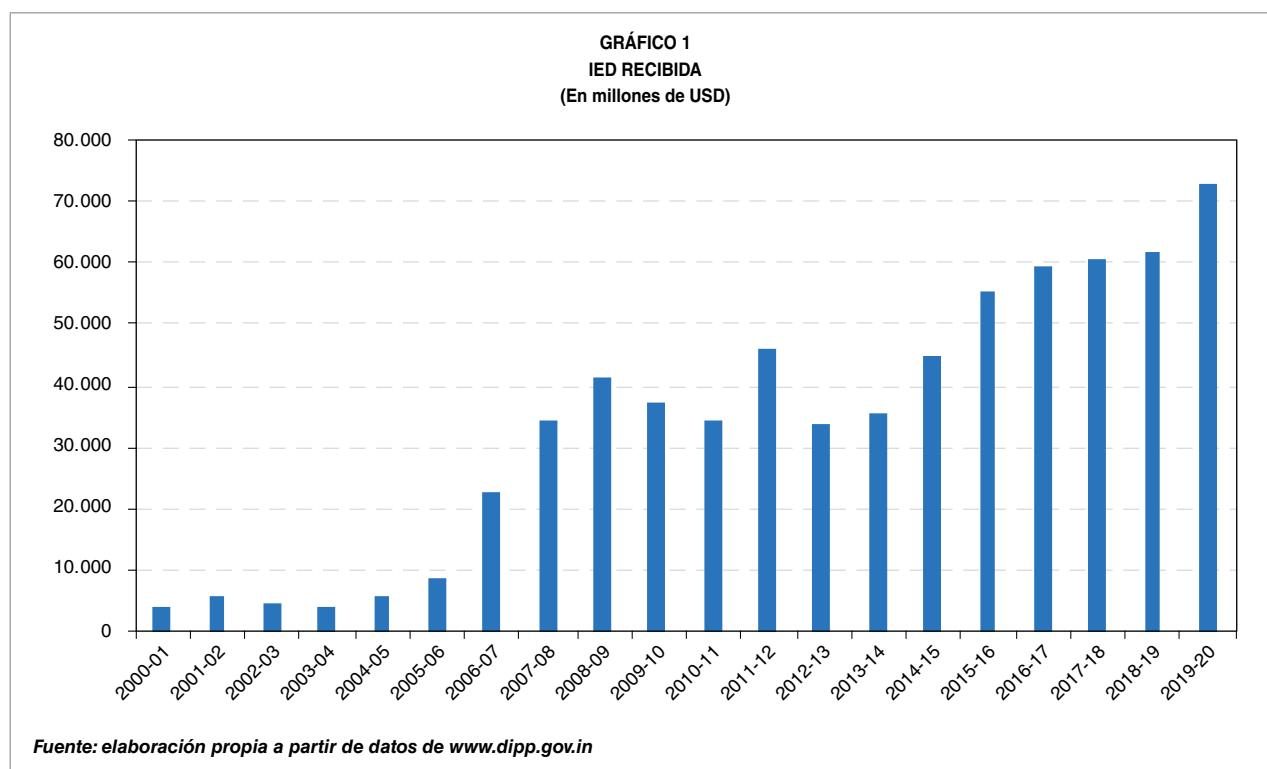
Esta ineficiencia en los puertos se ha puesto de manifiesto durante los meses de confinamiento a causa de la pandemia. En teoría, el tráfico internacional de mercancías debería haber funcionado con normalidad. Sin embargo, a las ineficiencias comunes existentes se les han sumado otros retrasos ocasionados por el confinamiento (personal de aduana en mínimos, falta de personal en los puertos por imposibilidad de trasladarse a sus puestos de trabajo debido a la falta de transporte público, etc.). Por estas razones, en la práctica, la mercancía se ha ido acumulando en los puertos y en algunos, donde se ha llegado al colapso, la mercancía ha tenido que acumularse en barcos

contenedores fuera de los puertos. La consecuencia final ha sido un impacto mayor en las exportaciones e importaciones indias durante los meses de marzo, abril y mayo, y una mayor disrupción en las cadenas de suministros indias e internacionales. Esta cuestión no es baladí. Durante los meses más duros de la pandemia en Europa, y en el caso del suministro de formulaciones o principios activos de medicamentos, donde India es uno de los principales proveedores mundiales, el elevado retraso en los envíos ha mermado la credibilidad y la confianza en India y ha forzado a clientes europeos a buscar alternativas más fiables.

Otro buen indicador del éxito de la evolución macroeconómica y de las reformas estructurales adoptadas es el flujo de entrada de IED en India⁴. La tendencia experimentada ha sido muy positiva desde el año 2014 y muestra la confianza de los inversores internacionales por esta economía en el largo plazo. Así, la IED recibida por India desde abril de 2014 hasta marzo de 2020 (357.350 millones de USD) supone el 52,5% del total de IED recibida por el país desde abril del año 2000 (680.910 millones de USD). Además, India ha cruzado por primera vez el umbral de los 70.000 millones de USD recibidos en el año fiscal 2019-2020. Por último, cabe subrayar que, si con anterioridad a 2014 se alternaban años con crecimientos con años de caídas en la IED recibida, desde 2014 la IED ha experimentado siempre crecimientos anuales positivos.

El sector servicios ha sido el mayor receptor de esta inversión, con un 17% del total en el periodo abril 2000-marzo 2020. En el último año 2019-2020 también ha sido el mayor receptor, con 7.850 millones de USD. Por su parte, el ▷

⁴ https://dipp.gov.in/sites/default/files/FDI_Factsheet_March20_28May_2020.pdf



sector de automoción y sus componentes es el que está creciendo a mayor ritmo, pues en los últimos dos años ha aumentado su inversión un 35%. Otro sector cuya inversión ha crecido con fuerza es el de telecomunicaciones, que supone el 8% del total recibida en los últimos veinte años y en el último año casi duplica a la del año anterior.

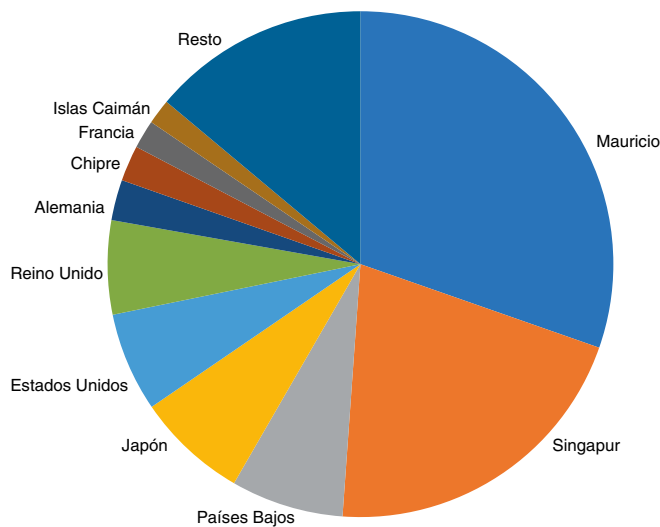
Por estados, Maharashtra, Karnataka, Delhi y Gujarat, con un 30%, 18%, 17% y 11% del total, respectivamente, han sido los que mayor cifra de inversión han recibido en el periodo octubre 2019-marzo 2020.

Por último, si atendemos a los países de origen de estas inversiones, destacan por motivos fiscales Mauricio y Singapur, que ostentan entre los dos el 51% del total de los flujos de inversión con destino India. Por detrás podemos encontrar a Países Bajos (7%), Japón (7%), Estados Unidos (6%), Reino Unido (6%) y Alemania (3%). China, que ha estado bajo el foco mediático durante la pandemia y cuyas

inversiones en India quedaron sujetas a aprobación gubernamental durante este verano, se encuentran en la 18.^a posición, con tan solo un 0,5% del total de inversión acumulada durante el periodo abril 2000-marzo 2020.

Esta positiva evolución de la IED es más destacable aún si la comparamos con la tendencia global de reducción de flujos de IED. El último informe de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), titulado *World Investment Report 2020*, subraya que las cifras de IED recibidas a nivel global se han reducido desde 2015. Así, a pesar del leve crecimiento del 3% en el año 2019, los flujos de IED entrante cayeron un 14% y un 12% en 2017 y 2018, respectivamente. Además, a causa de la pandemia, se espera que estos flujos se contraigan a nivel global entre un 30 y un 40% en el año 2020. Por último, el comportamiento de estos flujos en Asia, que representan aproximadamente un tercio del total, cayeron un 1% y un 5% en los últimos dos años, y ▷

GRÁFICO 2
ORIGEN DE LA IED EN INDIA ACUMULADA EN EL PERIODO ABRIL DE 2000-MARZO DE 2020



Fuente: elaboración propia a partir de datos de www.dipp.gov.in

se espera una caída del 30-45% en el año 2021. Con esta perspectiva y en un contexto de desaceleración de su PIB, los flujos de IED recibida por India son un claro indicador del potencial del país. El informe de la UNCTAD señala que India continuará atrayendo inversión a pesar de la pandemia por su gran tamaño de mercado. Además, el sector de los servicios profesionales y de la economía digital, que son los que suscitan mayor interés, seguirán liderando las cifras en el futuro cuando grandes compañías a nivel mundial acudan al mercado indio para crecer vía fusiones y adquisiciones. En el sector de la energía también podrán producirse operaciones, como la reciente adquisición del 50% de los proyectos solares de Adani Energy por la francesa Total, valorada en 800 millones de USD. Asimismo, el informe menciona que el crecimiento de la inversión en el sudeste asiático se debe a India, que ha continuado relajando las barreras a la inversión. Así, por ejemplo, a mediados de 2019 relajó los

requisitos de inversión en los sectores de comercio minorista, seguros y carbón. En 2019 se produjeron grandes acuerdos de fusión en el sector de compañías de internet por valor de 2.700 millones de USD y la adquisición de Essar Steel (India) por una *joint venture* japonesa-india. Estos acuerdos se suman a la sonada adquisición del 77% de Flipkart por Walmart en mayo de 2018 por un valor de 16.000 millones de USD o a la entrada en India de grandes marcas en 2017 como Huawei, Zopo Mobile, Panasonic o Havells, entre otras.

5. Impacto y reacción a la COVID-19

India ha reaccionado de manera temprana a la COVID-19, pero el impacto será significativo a nivel sanitario y económico. El 25 de marzo de 2020 el Gobierno confinó de manera muy estricta a más de 1.350 millones de personas, cuando el número de casos en el país ▷

no llegaba a los 500. Este confinamiento duró dos meses y posteriormente ha ido flexibilizándose paulatinamente. Esta reacción temprana ha servido para ganar tiempo y ayudar en la preparación sanitaria de la pandemia. Sin embargo, ha servido para retrasar, pero no para detener la pandemia, pues a día de hoy India es el segundo país del mundo con mayor número de casos de contagios, por detrás de Estados Unidos, y al ritmo actual todo parece indicar que será el país más afectado por la pandemia antes de final de año. Además, el estricto confinamiento ha tenido un impacto económico enorme por el cierre de actividad. A este hecho se une que aquellas actividades que, en teoría, eran esenciales y deberían haber seguido funcionando con normalidad tampoco pudieron funcionar correctamente debido a graves problemas logísticos y de la cadena de suministros.

Así las cosas, India ha entrado en recesión rápidamente, y ahora el FMI espera, según la actualización del World Economic Outlook (WEO) de junio de 2020, que la economía india se contraiga un -4,5% en el año fiscal 2020-2021. Si bien es cierto que esta recesión es común a todos los países del mundo, también lo es que la revisión a la baja del crecimiento indio respecto a la previsión de abril 2020 es la mayor (-6,5 puntos porcentuales) entre todos los países emergentes que aparecen relacionados en el WEO de junio de 2020. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), por su parte, estima dos escenarios (-3,7% o -7,3%) para la recesión india este año en función de la gravedad de la segunda ola de contagios. Dado que en India todavía no se ha llegado al pico de la primera ola, difícilmente podremos alinearnos con el escenario más optimista. Y así lo muestra el último dato de crecimiento de PIB publicado por

el Ministerio de Estadística indio, que refleja una contracción del -23,9% en el primer trimestre del año fiscal 2020-2021 (abril-junio 2020). Esta caída, la más severa entre todos los países del G20, tiene su origen en el confinamiento de 68 días que comenzó el 25 de marzo y que ha impactado fuertemente en la demanda, aumentando el ahorro precautorio y eliminando cualquier tipo de inversión en un contexto de elevada incertidumbre. Sin embargo, no debemos olvidar que la COVID-19 ha agravado el impacto en una economía que ya se venía desacelerando con fuerza, pues en el primer trimestre del año 2020 el PIB creció solamente un 3,1%, cifra que representaba la menor tasa de crecimiento de los últimos ocho años. Así, aunque el dato de agosto del Índice de Gestor de Compras (PMI) manufacturero muestra un crecimiento mensual por primera vez desde abril y esto podría indicar que lo peor de la crisis podría haber pasado ya, la incertidumbre existente sobre la evolución de la pandemia lastra el crecimiento y no es posible descartar aún mayores ajustes a la baja en el mismo.

Las medidas adoptadas para luchar contra esta crisis han sido cuantiosas. Según el FMI, el paquete de estímulo, entre medidas fiscales y de liquidez, se ha situado en media en el 12,1% para los países del G20 (5,1% en el caso de países emergentes y 19,8% en el caso de economías avanzadas). El Gobierno indio, por su parte, ha reaccionado con un paquete económico de estímulo fiscal y monetario estimado en un 10% del PIB. Este estímulo ha supuesto un aumento del déficit público previsto para este año del 1,5% del PIB y un recorte continuado de los tipos de interés de referencia del RBI hasta el 4% actual. Además, el Gobierno indio ha llevado a cabo medidas comerciales de restricción de exportaciones y de exención de aranceles a la importación de ▷

determinados productos médicos y farmacéuticos para luchar contra la COVID-19. Por último, también ha anunciado reformas estructurales en determinados sectores para relanzar el crecimiento económico.

5.1. Medidas fiscales

El 24 de marzo, el mismo día en que se decretó el confinamiento, la ministra de Finanzas india anunció unas medidas impositivas entre las que se incluían prórrogas en la declaración de la renta, en declaración del IVA y otros impuestos, y la reducción de la tasa de interés por pagos atrasados del 12% al 9%. Con la declaración de confinamiento también se anunció un paquete de emergencia para sanidad próximo a los 2.000 millones de euros y la participación del sistema de salud privado en la lucha contra la crisis sanitaria.

Dos días después, el 26 de marzo, se anunció un paquete de estímulo fiscal que en realidad era un paquete de ayuda de unos 20.000 millones de euros destinados a los segmentos más pobres de la población. Entre otras medidas, este paquete incluía transferencias directas de efectivo y seguridad alimentaria, a través de la entrega de 5 kg de arroz y 1 kg de legumbres, durante los siguientes tres meses a las familias más pobres.

El martes 12 de mayo Modi anunció un paquete de medidas económicas por un valor de 250.000 millones de euros, equivalente a un 10% del PIB. Según el anuncio de Modi, el paquete incluiría reformas laborales y en la adquisición de tierra, así como inyecciones de liquidez adicionales. También se haría un especial hincapié en las pymes y en la atracción de inversión extranjera. Además, afirmó que se estaba barajando dar exenciones fiscales a las

nuevas inversiones en determinados sectores (aparatos médicos, electrónica, telecomunicaciones o bienes de equipo). Las inversiones en infraestructura también serían parte del paquete. Por último, lanzó una campaña denominada *Self-Reliant India*, o India autosuficiente, por la que animaba a producir y consumir localmente.

La primera parte de este paquete de medidas fue anunciada por la ministra de Finanzas el miércoles 13 de mayo. Las principales medidas anunciadas estuvieron centradas en las pymes y fueron las siguientes:

- Préstamos sin garantía para las pymes por un montante equivalente al 1,5% del PIB.
- Las licitaciones globales (con participación de empresas extranjeras) se eliminarían para los contratos del sector público que fueran inferiores a los 25 millones de euros.
- El Gobierno y las empresas públicas pagarían a las pymes en los próximos 45 días sus cuentas por cobrar.
- Rebaja del 12 al 10% de las contribuciones al Employee Provident Fund por parte de las organizaciones y de sus empleados durante los siguientes tres meses.
- Inyección de liquidez de 11.250 millones de euros a las empresas de distribución de energía (Discoms) para que pudieran pagar las cuentas pendientes de cobro de sus clientes.

La segunda parte del paquete económico fue anunciada el jueves 14 de mayo y se centró en agricultores, trabajadores migrantes y vendedores callejeros. Se anunciaron facilidades especiales de crédito para los vendedores callejeros, ayuda alimentaria para ▷

trabajadores migrantes y ayuda de crédito para agricultores.

El viernes 15 de mayo la ministra de Finanzas anunció la tercera parte del paquete de medidas, centrado en agricultura y pesca. De este modo, se pretendía satisfacer las demandas de dos sectores considerados la base de la producción doméstica: las pymes y la agricultura. Las medidas anunciadas tienen como objetivo modernizar las infraestructuras agrarias y fomentar la economía de mercado en el sector.

5.2. *Medidas monetarias*

El 27 de marzo, el RBI redujo la tasa de interés de referencia en 75 puntos básicos desde el 5,15% hasta el 4,4% con el objetivo de estimular y dar liquidez a la economía por la desaceleración causada por la pandemia mundial.

El 17 de abril, el RBI anunció su segundo paquete de medidas para aumentar la liquidez, en especial a ciertos sectores: compañías financieras no bancarias (NBFC, por sus siglas en inglés), bancos y gobiernos estatales.

El 22 de mayo, el RBI redujo nuevamente la tasa de interés de referencia en 40 puntos básicos hasta el 4%.

El Comité de Política Monetaria del RBI espera que el crecimiento del año 2020-2021 sea negativo, tanto más cuanto más se prolongue la pandemia. Ante esta situación, considera que hay margen para continuar bajando tipos, pero tiene que utilizar los instrumentos a su alcance con inteligencia y en el momento oportuno para garantizar que sus beneficios sean maximizados. Por tanto, la cautela se impone, más aún en un momento en el que la economía está muy débil y la inflación se sitúa por encima del límite superior (IPC de 6,93% en julio de 2020).

Finalmente, el 31 de agosto, el RBI ha anunciado un nuevo paquete de medidas de inyección de liquidez para calmar las presiones del mercado sobre los bonos y asegurar unas condiciones financieras ordenadas.

5.3. *Medidas comerciales*

Durante los meses de marzo y abril se prohibió la exportación de mascarillas y todo tipo de equipos de protección, incluido el material con el que se confeccionan. Además, el Gobierno prohibió la exportación de catorce principios activos y sus formulaciones, entre ellos el paracetamol y la hidroxiclороquina, ambos muy demandados para tratar la COVID-19. Posteriormente, a medida que se ha ido asegurando el suministro para satisfacer la demanda doméstica, las restricciones/prohibiciones se han ido levantando y creando cuotas de exportación en su lugar. Además, se han suprimido temporalmente, hasta el 30 de septiembre, los aranceles y tasas a la importación de aquellos productos sanitarios que sirven para combatir la COVID-19 y de los insumos necesarios para producirlos, como, por ejemplo, ventiladores, mascarillas, equipos de protección personal, *kits* de diagnóstico, etc.

Por último, en línea con la nueva política de «India autosuficiente», la ministra de Finanzas anunció, el 16 de mayo, que se haría una lista de armas y plataformas cuya importación quedaría prohibida y solo podrían ser adquiridas localmente. De esta manera, se quiere garantizar que los equipos de defensa sean hechos o comprados en India. El Ministerio de Defensa anunció, el 9 de agosto, la prohibición de la importación de 101 productos de defensa, como, por ejemplo, munición, armas, radares, simuladores y otras plataformas. La prohibición entrará en ▷

vigor en diciembre de 2020 para 69 productos y en fases, desde diciembre de 2021 hasta 2025, para los restantes 32 productos. Además, el 10 de agosto, un segundo anuncio clarificó que para que un producto sea considerado indio tiene que tener un determinado porcentaje de contenido local, lo cual restringe aún más la fabricación de los 101 productos prohibidos.

5.4. Reformas estructurales

El sábado 16 de mayo del presente año, la ministra de Finanzas comunicó la cuarta parte del paquete económico anunciado por Modi, que consistirá en la reforma estructural de ocho sectores de la economía: carbón, minerales, defensa, aviación civil, compañías de distribución de energía, compañías MRO (*maintenance, repair and operation*), energía atómica y aeroespacio.

Se espera que estas reformas den un nuevo impulso a estos sectores, desencadenen nuevas oportunidades de inversión, lideren una mayor producción y generen más empleo.

La quinta y última parte del paquete de estímulo fue anunciada el domingo 17 de mayo. Como novedades cabe destacar que no se iniciarán nuevos procedimientos concursales durante un año y además la deuda contraída durante esta crisis no será tenida en cuenta en dichos procedimientos. Además, el Gobierno central prevé la privatización de sus empresas públicas no esenciales y la fusión de sus empresas públicas que operen en sectores esenciales. Por último, se aumentará el límite de endeudamiento de los estados del 3% al 5% del PIB.

La valoración de todas estas medidas es mixta. Por un lado, los estímulos fiscales y monetarios han sido bienvenidos. Además, se ha

aprovechado esta crisis para seguir ahondando en las reformas estructurales que tanto necesita India. Sin embargo, el anuncio de la nueva campaña de *Self-Reliant India*, y las medidas que de ella se derivan (limitar competencia extranjera en licitaciones, prohibición de importaciones, mayor consumo local del *Make in India...*), suponen un paso más en la política proteccionista que India lleva aplicando varios años.

6. Retos pendientes

A nivel económico, el objetivo de la segunda legislatura de Modi era cerrar su mandato en el año fiscal 2024-2025 con un PIB indio de cinco billones de dólares. Alcanzar esta cifra, después de la desaceleración del año 2019, exigía crecimientos superiores al 8% en los años posteriores. Este objetivo, que ya se juzgaba excesivamente optimista y electoral, se ha evaporado con la crisis de la COVID-19.

En primer lugar, a corto plazo, es fundamental salir de la recesión actual lo más rápido posible y con el menor coste humano. A nivel económico, las medidas se han valorado positivamente. El consumo público, que se ha incrementado un 33,7% en el primer trimestre del año 2020, ha soportado por el momento la demanda, pero no tiene capacidad para seguir amortiguando la caída. Por tanto, tiene que ser el consumo privado, seguido de la inversión, el que tome el relevo en los próximos meses. El margen fiscal está ya muy ajustado y las cuentas públicas se han deteriorado, con una caída del 30% de la recaudación en el primer trimestre del año 2020. Así, la deuda y los pasivos contingentes contraídos durante la pandemia van a condicionar la política fiscal los próximos años. ▷

En segundo lugar, a medio plazo, India debe recuperar la senda de crecimiento sólido de los últimos años manteniendo la ortodoxia de las políticas económicas y el ímpetu reformista. Este reto podría ser más difícil de alcanzar en el actual contexto de incertidumbre causado por la COVID-19. Además, la nueva política de *Self-Reliant India* podría suponer un freno al crecimiento indio. En el marco de esta nueva política se han prohibido determinadas importaciones de material de defensa, se pretende pasar a un régimen de licencias en determinados sectores, se ha limitado la participación de empresas extranjeras en determinadas licitaciones globales e India parece alejarse del libre comercio. Así, se ha negado a formar parte del Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), que supone la creación de una zona de libre comercio en la zona de Asia-Pacífico, y es reticente a avanzar en otros acuerdos. Por tanto, compaginar con inteligencia el *Self-Reliant India* con el *Make in India* sin quedar fuera del comercio internacional se antoja fundamental. Si India quiere ser un líder mundial a nivel económico, debe erigirse como un modelo a seguir en el ámbito multilateral, y esto es difícil con un proteccionismo rampante. El último informe del RBI hace hincapié en este aspecto y recomienda que la política comercial se centre en aumentar las exportaciones mediante la firma de acuerdos de libre comercio. En este contexto, considera que la finalización del acuerdo de libre comercio con la UE y un acuerdo pos-Brexit con Reino Unido podrían ser ventajosos.

En tercer lugar, si India quiere seguir atrayendo inversión extranjera y fomentando la inversión interna, es imprescindible mejorar en aquellos parámetros del Ease of Doing Business, donde el desempeño es más débil. En este sentido, la nueva plataforma para la

presentación de impuestos inaugurada en agosto de 2020 va en la buena dirección. Aumentará la transparencia, eliminará los trámites presenciales de los contribuyentes y es previsible que India mejore su posición en el pago de impuestos en la clasificación del año que viene. No obstante, si India quiere convertirse en un *hub* manufacturero mundial, debe también continuar avanzando en todas aquellas reformas que faciliten el comercio transfronterizo, con especial énfasis en la logística y en las infraestructuras de transporte. India ostenta la posición 68.^a de 141 países en el Índice de Competitividad Global del World Economic Forum.

Por último, India tiene que acometer reformas pendientes en los mercados de productos y factores, así como en la ley de adquisición de tierra, para aumentar la competitividad del mercado. En este sentido, introducir flexibilidad en el mercado de trabajo se antoja fundamental. En primer lugar, si India quiere seguir siendo un líder mundial en industrias intensivas en trabajo (textil, farmacéutico, automoción) y además pretende aprovecharse de la eventual deslocalización de China, necesita dotar de flexibilidad a las empresas. En segundo lugar, esta reforma también debería reducir la dualidad entre el sector informal y el sector formal y fomentar la participación de la mujer en este último. Por otro lado, grandes proyectos se ven a menudo retrasados por problemas derivados de la adquisición de tierra. Así, es necesario redoblar los esfuerzos a nivel estatal para digitalizar los registros de tierra y simplificar todos los trámites y aprobaciones requeridos de manera que el proceso de adquisición de tierra se agilice. Ambas reformas tendrán un positivo impacto en el sector manufacturero, en la IED, en las exportaciones, y, en consecuencia, en un crecimiento más sólido con una balanza de pagos más equilibrada. ▷

Bibliografía

International Monetary Fund. Asia and Pacific Dept (2019). *India 2019 Article IV Consultation*. <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/12/23/India-2019-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-Staff-Statement-and-Statement-48909>

Ministry of Finance, Government of India (2019). *Economic Survey 2019-20*. <https://www.indiabudget.gov.in/economicsurvey/>

Reserve Bank of India (2020). *Annual Report 2019-20*. <https://www.rbi.org.in/Scripts/AnnualReport-Publications.aspx?year=2020>

UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020*. <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2769>

World Bank (2020). *Doing Business 2020*. <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>

Páginas web consultadas

Portal Invest India. <https://www.investindia.gov.in>

Portal Make in India. <https://www.makeinindia.com/home>



*Alberto Sanz Serrano**

INDIA Y EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

India fue uno de los veintitrés miembros fundadores del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) de 1947, la base sobre la que reposa el actual sistema multilateral de comercio que administra la Organización Mundial de Comercio (OMC). Hoy en día, India es una de los actores imprescindibles para cualquier acuerdo relevante en la OMC. Su posición está repleta de matices que no hacen sino reflejar la diversidad y complejidad interna de su propia economía. India es, en efecto, un país con extensas regiones eminentemente agrícolas, donde habitan millones de agricultores y, a la vez, en el otro extremo, un país con importantes centros tecnológicos y de servicios, altamente cualificados e internacionalizados. Este artículo presenta las prioridades de India en las diferentes áreas de los acuerdos y negociaciones de la OMC.

Palabras clave: India, OMC, sistema multilateral de comercio, aranceles, productos farmacéuticos, moratoria digital.

Clasificación JEL: F13, F14.

1. Un multilateralismo flexible

India defiende un sistema multilateral de comercio inclusivo, basado en reglas adoptadas por consenso. Recuerda permanentemente la obligación de dar cumplimiento a los tratados y mandatos de negociación ya aprobados, muy en especial al mandato de negociación de Doha. Es, además, uno de los principales usuarios del sistema de solución de diferencias de la OMC¹ y recuerda permanentemente la

necesidad de restaurar el funcionamiento del Órgano de Apelación, paralizado por EE UU desde diciembre de 2019. Previene frente a cualquier iniciativa plurilateral por considerarla una desviación de los principios de la institución. Por tal motivo, no participa en ninguna de las tres iniciativas plurilaterales lanzadas en la Conferencia Ministerial de Buenos Aires de 2017², a diferencia de otros países en desarrollo como China, Brasil o Rusia. Tampoco ha suscrito el recientemente creado mecanismo provisional de apelación mediante arbitraje.

De manera particular, India viene planteando sistemáticamente la necesidad de dar ▷

* Técnico Comercial y Economista de Estado.
Versión de septiembre de 2020.
DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7090>

¹ En 26 ocasiones ha abierto casos de solución de diferencias contra medidas adoptadas por otros miembros (11 casos contra EE UU y 7 contra la UE). De forma simétrica, en 32 ocasiones sus medidas han sido objeto de denuncia por parte de otros miembros (UE en 11 casos y EE UU en 8).

² Facilitación de las inversiones para el desarrollo, comercio electrónico y regulación doméstica de los servicios.

cumplimiento a las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado incluidas en los mandatos de negociación y en los propios acuerdos. Ha rechazado vigorosamente cualquier intento de establecer categorías entre los miembros en desarrollo y exige con insistencia que en las negociaciones en curso, como es el caso de las subvenciones a la pesca, el trato especial y diferenciado sea un componente sustancial e irrenunciable. Se opone, igualmente, a abordar esta cuestión mediante soluciones específicas, caso por caso, que intenten ir dando respuesta puntual a las necesidades concretas de países en desarrollo, por considerar que el trato especial y diferenciado es un derecho irrenunciable, no una concesión puntual.

Estas prioridades, que India defiende en la OMC, no siempre están alineadas con los objetivos de apertura económica y liberalización que recurrentemente planean sobre la agenda política de India. Veamos a continuación algunas áreas de especial interés.

2. La cuestión agrícola. Una solución definitiva a la seguridad alimentaria

Si hubiera que señalar un área prioritaria para India en la OMC, esta sería la de la cuestión agrícola y, más en concreto, su petición de flexibilizar las normas que limitan los programas de gasto agrícola sobre cultivos básicos.

En efecto, el Acuerdo de Agricultura de la OMC, negociado en la Ronda Uruguay, es percibido por India como un rígido corsé que impide la flexibilidad necesaria para incrementar su gasto agrícola. El acuerdo permite a India un nivel de ayuda del 10% sobre el valor de la producción. Este nivel *de mínimos* permitido es común para los países en desarrollo, salvo para aquellos que negociaron porcentajes diferentes

en el momento de su adhesión, como China (8,5%). En la Conferencia Ministerial de Bali (2013) se acordó, además, que si un miembro en desarrollo llevara a cabo programas públicos de constitución de *stocks* con fines de seguridad alimentaria que sobrepasaran este nivel, el resto de miembros se abstendría de denunciar formalmente estas medidas ante el Órgano de Solución de Diferencias, siempre y cuando dicho gasto se notificara, se limitara a programas ya existentes y no afectara a la seguridad alimentaria de otros miembros.

La situación actual de pandemia está ejerciendo en muchos países una elevada presión para rediseñar sus programas de apoyo a la agricultura, haciendo uso de las diversas flexibilidades existentes en la OMC. Así, en marzo de 2020, India ha sido el primer miembro de la OMC en acogerse a la cláusula de paz de Bali y notificar a la OMC haber superado su techo de gasto para el cultivo de arroz. Estados Unidos, que ya había presentado en la OMC una contranotificación en 2018 sobre el mecanismo de apoyo que India otorga al arroz, entre otros cultivos, se verá así privado de poder denunciar los programas notificados ante el Órgano de Solución de Diferencias.

Los miembros de la OMC, en su conjunto, vigilan que este primer uso de la cláusula de paz no dé lugar a una carrera para elevar indebidamente el apoyo interno a la agricultura. En particular, Pakistán sigue de cerca que los *stocks* adquiridos mediante tal excepción no terminen siendo dedicados a la exportación. La cuestión reabrirá, sin duda, el debate sobre la insuficiente transparencia en las notificaciones de gasto agrícola que los miembros deben presentar regularmente ante la OMC.

La existencia de millones de agricultores de baja renta genera no solo una gran presión política para la concesión de subsidios ▷

agrícolas, sino también una alta demanda de protección de las importaciones agrícolas. Así, el arancel medio ponderado aplicado por India sobre las importaciones agrícolas se eleva a un considerable 60,7%, frente al 12,5% de China, el 9,2% de la UE o el 4,6% de EE UU³. Con semejante nivel de protección arancelaria no es de extrañar que las importaciones agrícolas solo representen en India un 4% del conjunto de importaciones de mercancías.

Incluso con esta elevada protección arancelaria resulta habitual que India aplique también otras medidas de protección como las licencias o los contingentes. Tal es el caso actualmente de las leguminosas, importante fuente de proteínas, para las que India aplica cuotas muy restrictivas que varían en función de la situación del mercado, creando grandes dificultades a países exportadores.

India defiende igualmente la creación en la OMC de un mecanismo especial de salvaguardia agrícola (SSM) que permita a los países en desarrollo elevar sus aranceles agrícolas cuando se produzca un aumento de las importaciones o se registren caídas de los precios. Este mecanismo sería adicional a las salvaguardias ya existentes bajo el Acuerdo GATT (que requieren demostrar la existencia de daño) y las salvaguardias agrícolas disponibles para aquellos miembros de la OMC que en la Ronda Uruguay se comprometieron a transformar las restricciones cuantitativas en aranceles, que no es el caso de India.

Esta visión proteccionista del comercio agrícola ha chocado en numerosas ocasiones con otros socios. Recordemos, por ejemplo, la Conferencia Ministerial de julio de 2008, que estuvo muy cerca de cerrarse con un paquete de

medidas tanto agrícolas como industriales. Sin embargo, el desencuentro final entre India y EE UU en lo referente a los subsidios agrarios y la cláusula SSM impidieron alcanzar un acuerdo. Este fracaso fue percibido por muchos como el inicio del fin de la Ronda Doha, que, desde entonces, ha sido incapaz de producir nuevos acuerdos sustanciales y se ha ido desmembrando en iniciativas de reducida ambición. India, por último, apoyó la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas adoptada en Nairobi (2015), al tratarse de un interés ofensivo más que defensivo.

Para cerrar este apartado sobre agricultura es necesario hacer referencia también al argumento que India viene sosteniendo en la OMC (junto con China), según el cual el Acuerdo de Agricultura de la Ronda Uruguay ha creado un desequilibrio de partida que impide cualquier negociación agrícola. Sostienen ambas potencias, apoyadas por muchos países en desarrollo, que los países desarrollados obtuvieron un tratamiento privilegiado, dado que el Acuerdo de Agricultura les permite conceder ayudas agrícolas (las ayudas de caja verde y azul, por ejemplo) que no se incluyen dentro de los niveles de *mínimis*. Se trata, sostienen, de un privilegio que no está al alcance de los países en desarrollo.

Olvida esta crítica, no obstante, que fueron precisamente los países desarrollados los que se comprometieron a reducir sus ayudas en la Ronda Uruguay y que, además, se les asignó un nivel de *mínimis* del 5%, inferior al 10% que se aplica a los países en desarrollo. Sea o no justificable la crítica planteada por India, lo cierto es que la controversia sobre la existencia de asimetrías históricas en el Acuerdo de Agricultura impide configurar un paquete equilibrado sobre ayuda interna a la agricultura, aspecto clave para cualquier negociación de ▷

³ OMC Perfiles arancelarios 2020. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles20_e.pdf

calado en la OMC. Condicionar cualquier avance a la solución previa de estas asimetrías seguirá bloqueando cualquier posibilidad de cerrar acuerdos.

3. La protección industrial

India cuenta también con una elevada protección arancelaria sobre productos industriales. El arancel que aplica sobre las importaciones de productos industriales asciende al 14,1%, en promedio del conjunto de partidas arancelarias, un tipo superior al de la UE (4,2%), EE UU (3,1%), China (6,5%), Brasil (13,9%) o Rusia (6,1%)⁴. Además, el arancel consolidado en las listas GATT que puede aplicar India es muy superior, del 36% en promedio, lo que le concede un gran margen para aumentar los aranceles aplicados, dentro de los topes permitidos.

Con tal nivel de protección, India no apoya retomar las negociaciones de acceso a mercado para productos no agrícolas, completamente inactivas desde la ya comentada conferencia de julio de 2008.

El caso de los aranceles sobre los teléfonos móviles puede servir muy bien para ilustrar las dificultades que afronta India en esta materia arancelaria. Suscribió, en 1996, el Acuerdo de las Tecnologías de la Información (ITA). Este acuerdo eliminó de manera progresiva los aranceles sobre un amplio conjunto de bienes tecnológicos, como ordenadores, teléfonos o impresoras entre los veintinueve países signatarios, beneficio que se extiende a todos los demás miembros de la OMC, en virtud de la cláusula de nación más favorecida. El acuerdo

se alcanzó justo al inicio de la era de internet y supuso un claro impulso al desarrollo del comercio de productos informáticos en décadas posteriores. China, por aquel entonces, no era todavía miembro de la OMC, lo que permitía a India seguir aplicando elevados aranceles en su comercio bilateral con China. Ahora bien, con la adhesión de China a la OMC en 2001 se acordó su integración en el ITA, eliminándose así los aranceles entre ambas potencias para estos productos. Sin posibilidad de fijar aranceles, la poderosa competencia de China es percibida por India como un obstáculo al desarrollo de su propia industria tecnológica, incluida la fabricación de teléfonos móviles.

India buscó entonces formas de reintroducir los aranceles sobre algunos bienes incluidos en el ITA. Así, con ocasión de las redefiniciones periódicas de los códigos arancelarios para adaptarlos al sistema armonizado de la Organización Mundial de Aduanas, India fue reasignando los teléfonos móviles a otros códigos para liberarlos del compromiso de eliminación del arancel. Argumenta que se trata de una reasignación basada en criterios puramente técnicos, en la medida en que los teléfonos móviles que existían en 1996 no son comparables a los teléfonos inteligentes de hoy en día, que, en su opinión, no estaban cubiertos por el ITA. Sea como fuere, lo cierto es que tanto la UE como Japón y Taiwán han abierto recientemente casos de solución de diferencias contra esta modificación arancelaria. China, principal productor de móviles del mundo, sin embargo, no ha abierto una disputa dado que mantiene como práctica no denunciar nunca formalmente a países en desarrollo. Desencantada por los problemas creados por el ITA de 1996, India no formó parte en el Acuerdo ITA2, que en el año 2016 amplió la lista de productos tecnológicos sin arancel. ▷

⁴ OMC Perfiles arancelarios 2020. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles20_e.pdf

Este caso no es sino un ejemplo de la defensa permanente que India viene realizando en Ginebra para mantener espacios de manobra en su política industrial. La situación es común a muchos otros sectores. En los últimos años, haciendo uso del amplio margen entre tipos efectivos y tipos máximos consolidados, la Administración Modi elevó los aranceles sobre productos industriales tales como equipos médicos, calzado o muebles, y permanece siempre atenta a posibles incrementos de importaciones que supongan una amenaza a su planes de desarrollo industrial. En ocasiones, estas subidas arancelarias van destinadas exclusivamente a determinados países. Estados Unidos, por ejemplo, abrió un caso de solución de diferencias frente a la India por este tipo de aranceles que no respetan la cláusula de nación más favorecida. Más recientemente, en 2020, India subió sus aranceles sobre los paneles fotovoltaicos producidos en China.

Cabe señalar asimismo que, más allá del caso del ITA ya mencionado, India no ha sido firmante de ningún acuerdo plurilateral de eliminación de aranceles, como el acuerdo de aeronaves civiles o el de bienes farmacéuticos, ni asumió las horquillas de reducción arancelaria para productos químicos negociadas por una decena de miembros durante la Ronda Uruguay. Tampoco participó en las negociaciones plurilaterales para reducción de aranceles del Acuerdo de Bienes Medioambientales (EGA), paralizadas en 2016.

Así pues, la posición de India, contraria a retomar en la OMC discusiones sobre aranceles industriales, dificulta la configuración de un paquete atractivo de negociaciones en la organización que, además de cuestiones del comercio de productos agrícolas, contenga elementos de interés para el conjunto de miembros de la OMC.

4. La producción de medicamentos bajo el TRIP

Otra área de especial relevancia para India es el de los productos farmacéuticos. Con una producción anual de unos 40.000 millones de dólares, la mitad es destinada a la exportación, en particular medicamentos genéricos. India figura entre los principales fabricantes y exportadores mundiales de paracetamol e hidroxloroquina, medicamentos ampliamente empleados en la actual pandemia.

En India, la ley de patentes de 1970 no reconocía la posibilidad de patentar medicamentos, lo que favoreció durante los años ochenta una auténtica explosión en la producción de medicamentos genéricos, mediante técnicas de ingeniería inversa. El Acuerdo de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS) de la OMC obligó a India a adoptar un sistema de patentes sobre los medicamentos, que otorgue al menos veinte años de protección. Ahora bien, para no limitarse a producir medicamentos con patentes expiradas, India se acoge a diversas flexibilidades. En alguna ocasión se ha opuesto a reconocer patentes sobre mejoras en medicamentos, que pretendían perennizar la patente sin avances terapéuticos significativos. En otros casos, India ha promovido la producción de medicamentos patentados bajo las denominadas *licencias obligatorias*, modalidad permitida por motivos de interés público bajo el Acuerdo TRIPS, cuando no haya sido posible obtener un acuerdo con el detentor de la patente. India ha sido también uno de los principales impulsores para la modificación del Acuerdo TRIPS, que a partir de 2017 permite hacer uso de estas licencias obligatorias no solo para el mercado doméstico, sino también para la exportación a terceros países que no tengan capacidad ▷

de producción, lo que es percibido por India como una oportunidad comercial, también en la actual pandemia. Conviene aclarar que bajo las licencias obligatorias sigue existiendo el deber de remunerar al titular de la patente.

En la actual situación de pandemia, muchos países en desarrollo están planteándose si las flexibilidades existentes bajo el TRIPS serán suficientes para poder acceder, en poco tiempo y a un precio asequible, a los tratamientos y vacunas que vayan apareciendo. Si no fuera el caso, algunos académicos sugieren la posibilidad de acogerse a la excepción por motivos de seguridad ante situaciones excepcionales de emergencia contenida en el artículo 73 del TRIPS, que permitiría ir más allá de las licencias obligatorias ya existentes, en particular, en lo referente a la obligación de remuneración. Esta excepción, de ser invocada, supondría la apertura de un nuevo frente de disputas en la OMC, que demostraría que la excepción de seguridad nacional, planteada por EE UU en diferentes casos estos últimos años, bien podría alimentar similares peticiones por parte de otros países en diferentes áreas de la OMC.

5. El comercio electrónico y la moratoria digital

India es un actor muy relevante en el campo de desarrollos digitales. Su tradición matemática, la amplia oferta de programadores informáticos y la extensión en el uso del inglés hacen de India un centro internacional en el desarrollo de estas tecnologías. No se puede cerrar este resumen sin hacer mención a la cuestión del comercio electrónico en la OMC y, más en particular, a la cuestión de la moratoria digital.

Al igual que en el campo industrial y agrícola, India se muestra muy reticente a avanzar en

negociaciones que regulen el comercio electrónico internacional y las transmisiones digitales internacionales. A diferencia de China, India no participa en la iniciativa plurilateral de comercio electrónico surgida en 2017 y sigue defendiendo como única vía las discusiones en el marco del Programa de Comercio Electrónico de 1998. Este programa, que no ha producido frutos tangibles en más de veinte años de discusiones, es el foro en el que India ha planteado en estos últimos años el debate sobre la posibilidad de aplicar aranceles sobre las transmisiones electrónicas, una cuestión de gran calado conceptual y de imprevisibles consecuencias.

Para explicarlo hay que remontarse a la decisión adoptada en la Conferencia Ministerial de Ginebra de 1998, según la cual los miembros de la OMC se abstendrían, durante un periodo de dos años, de aplicar aranceles (gravámenes en aduana) sobre las transmisiones electrónicas. En ese momento, los albores del *boom* de internet y de las comunicaciones electrónicas, ya se percibía que muchos bienes físicos podían ser sustituidos por transmisiones electrónicas que escaparían a los aranceles. Un libro digital, por ejemplo, no podría ser gravado con aranceles, a diferencia de un libro físico. Este compromiso para no imponer aranceles sobre las transmisiones electrónicas se ha venido renovando cada dos años en la OMC y se conoce como la moratoria sobre el comercio electrónico o, simplemente, como la moratoria digital.

India y Sudáfrica desean forzar un debate en la OMC para delimitar el ámbito de dicha moratoria. Los términos de la misma resultan ambiguos, como muchos otros acuerdos en la OMC. Para algunos, la moratoria se limitaría a aquellos bienes que se pueden digitalizar (un libro, un disco o una película de cine); para otros, se refiere a las transmisiones electrónicas ▷

puramente digitales desde su concepción (por ejemplo, las transmisiones para impresión 3D, los flujos de datos en internet, los productos de *streaming*, etc.).

Cualquiera que sea la posición que adoptemos en este debate, las consecuencias pueden ser muy significativas. Si entendiéramos que el ámbito de aplicación de la moratoria es estrecho, estaríamos dando a entender que existe gran margen para la fijación de aranceles sobre el resto de transmisiones electrónicas, incluso bajo la actual moratoria. Si, por el contrario, entendiéramos que la moratoria actual cubre una amplia gama de transmisiones, entonces estaríamos considerando que una eventual eliminación de la misma permitiría gravar un amplio conjunto de transmisiones electrónicas.

Todo ello sin tener en cuenta la discusión sobre si las transmisiones electrónicas son bienes o servicios. Si consideramos que se trata de bienes digitalizados, entonces podríamos encontrar argumentos para aplicar aranceles. Si entendiéramos, por el contrario, que las transmisiones electrónicas se encuentran en el terreno de los servicios, abriríamos el debate sobre si el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) permite la aplicación de aranceles, una provocación conceptual de imprevisibles consecuencias.

Un informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)⁵ cifra en 10.000 millones de dólares la pérdida de recaudación arancelaria derivada de la moratoria. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)⁶, por su parte, ha señalado que los beneficios de la misma superan con creces la pérdida de recaudación

y sugiere soluciones a través de la imposición interna, no mediante la creación de aranceles.

Con este debate, India está dejando entrever que puede oponerse a la renovación de la moratoria digital en la próxima Conferencia Ministerial prevista para junio de 2020 en Kazajistán. El fin de esta moratoria no tendría consecuencias inmediatas, dadas las limitaciones técnicas que existen para captar y gravar las transmisiones electrónicas internacionales, pero, con el tiempo, los avances tecnológicos permitirían un control fiscal de estas transmisiones, abriendo así la vía a un nuevo proteccionismo digital, de imprevisibles consecuencias.

Cabe señalar que la próxima Conferencia Ministerial deberá adoptar una decisión no solo sobre la renovación de la moratoria digital aquí comentada, sino también sobre otra moratoria, también bienal, que fija una cláusula de paz ante ciertos incumplimientos en el ámbito del Acuerdo TRIPS. Si India pusiera en cuestión la renovación de la moratoria digital, no sería de extrañar que otros miembros de la OMC pusieran en cuestión la prórroga de la moratoria TRIPS, una flexibilidad que puede resultar esencial para explotar todas las flexibilidades del Acuerdo TRIPS en estos momentos de pandemia.

Lo que está en juego es la posibilidad de que el mundo digital que ahora estrenamos pueda estar sujeto a los mismos aranceles que se vienen aplicando desde hace siglos sobre las mercancías. Las limitaciones a la expansión de las tecnologías y el conocimiento que tal escenario provocaría nos llevan a pensar que lo más sensato no es gravar las transacciones digitales en el momento de su transmisión transfronteriza, sino que lo que urge es adaptar el sistema fiscal a la rápida evolución de la economía digital para corregir las posibles lagunas normativas o recaudatorias que se puedan presentar. ▷

⁵ https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ser-rp-2019d1_en.pdf

⁶ <http://www.oecd.org/trade/uqbar-orbis-and-the-wto-moratorium/>

6. Reglas para el siglo XXI

Hemos visto cómo, en el contexto actual de fuertes tensiones y caídas drásticas de los flujos internacionales de comercio e inversión, India y otros muchos países en desarrollo desean contar con flexibilidades adicionales en la OMC que les otorguen un mayor margen de maniobra para sus políticas internas. Es el caso del gasto agrícola, la protección a la industria, las patentes sobre los medicamentos o la economía digital, que hemos analizado.

Ahora bien, aun siendo comprensible la demanda de flexibilidades a corto plazo para hacer frente a la gravedad de la situación creada por la pandemia, la Conferencia Ministerial de la OMC de 2021 debería ser capaz de lograr pequeños avances que, al menos, eviten males mayores. India, por su condición de gran actor y país en desarrollo, bien podría jugar un papel esencial en el éxito de esta conferencia. Para ello sería necesario, no obstante, que las flexibilidades que solicita en las diversas áreas no fueran entendidas como desviaciones permanentes, sino como instrumentos temporales para poder cumplir con los acuerdos. Un enfoque pragmático y no ideológico sobre la cuestión del trato especial y diferenciado resulta imprescindible.

Tampoco es realista pensar que se pueda abrir una nueva etapa en el pilar negociador de la OMC si todos los miembros no son capaces de permitir una agenda de negociaciones equilibrada, que, con menor ambición y complejidad que la Ronda Doha, contenga intereses

ofensivos y defensivos para los diferentes miembros. La cuestión agrícola no debe ser vista como un prerrequisito para otras discusiones. Para poder involucrar a todos los actores es necesario retomar discusiones sobre protección industrial y desarrollar un marco más riguroso para los subsidios industriales, que ponga coto a prácticas anticomerciales no contempladas en el actual Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

Por último, resultaría muy positivo que India se pudiera unir a las iniciativas plurilaterales en marcha, en especial, la de comercio electrónico, por su mayor calado. En cualquier caso, siempre es mejor participar en la elaboración de las normas, por difícil que resulte el ejercicio, que permanecer como espectador mientras otros negocian normas. Si no son los miembros de la OMC los que desarrollan unos principios básicos, son los propios agentes privados quienes lo están haciendo sin gran dificultad aprovechando las fuertes economías de red existentes en la economía digital. Para el conjunto de miembros de la OMC sería preferible un conjunto de reglas, incluso muy sencillas, pero que fueran de aplicación universal.

En definitiva, no es incompatible explotar en el corto plazo las flexibilidades previstas en los acuerdos de la OMC, con la fijación de un paquete de negociaciones futuras realista que, sin condicionantes previos, aborde no solo las cuestiones pendientes, como la protección industrial y agrícola, sino también los retos de la economía digital, más allá de la cuestión de la moratoria antes abordada.



Juan José García*

LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO DE INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE FERROVIARIO EN INDIA

Una de las mejores cartas de presentación de *Marca España* y sus empresas

India es un país que presenta grandes oportunidades para el sector ferroviario, ya que requiere elevadas inversiones para la mejora de la infraestructura de transporte, especialmente urbano. Esta necesidad de inversión es urgente por dos motivos. En primer lugar, porque las altas tasas de fecundidad y movimiento hacia las grandes urbes hacen imprescindible el desarrollo de corredores de transporte eficientes. En segundo lugar, la congestión y las elevadas cotas de contaminación de India hacen más visible aún esta necesidad de inversión en sistemas de transporte ecológicamente sostenibles. Los planes a nivel central y estatal, para mejorar el acceso al transporte público de las ciudades y su decidida expansión, convierten al sector en estratégico y de los más atractivos. Las oportunidades pueden aparecer en todo tipo de proyectos: metros, cercanías, ferrocarril, tranvías y metro ligeros, y en media y alta velocidad. Y es precisamente en este tipo de proyectos donde las empresas españolas acumulan más experiencia internacional.

Palabras clave: CAF, India, metro, cercanías, ferrocarril, tranvía, media velocidad, alta velocidad.

Clasificación JEL: L92, O14, O53, R42.

1. Introducción

Nuestro país y sus empresas hemos ido, poco a poco, fijándonos en una vasta nación como India tras una larga y prolongada presencia en mercados tradicionales, un país y una economía en constante crecimiento, quinta

economía mundial y segunda nación con mayor número de habitantes (hoy 1.352 millones, 17,7% de la población mundial, y que será la más poblada en 2027, por delante de China).

Con una población urbana en constante crecimiento, que se espera que en 2025 se sitúe en torno al 40% de su población, India necesita inexorablemente mejorar e incrementar sus infraestructuras de transporte urbano, nicho de mercado donde nuestro país y sus empresas somos líderes mundiales. ▷

* Director de Construcción y Auxiliar de Ferrocarriles, S A (CAF) para Asia y Oriente Medio.

Versión de septiembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7091>

Durante el Foro de Infraestructuras celebrado durante la visita al país del expresidente Zapatero en 2006 —segunda visita y última de un presidente español a India tras la de Felipe González en 1993— pude dirigirme a los líderes empresariales indios para poner en contexto nuestras grandes fortalezas en el sector, iniciando aquella mi ponencia con un remarcable hecho histórico, que no me gustaría dejar pasar por alto: «Si Cristóbal Colón en 1492 hubiese llegado a India para traer las preciadas especias —el objetivo real de su misión—, aquella ponencia y visita se habría celebrado en español y el contexto de este artículo muy probablemente sería otro».

Si a finales del siglo xv España decidía expandir sus rutas comerciales hacia las Indias atravesando el Atlántico hacia el oeste, encontrándose casualmente con el Nuevo Continente y bautizando a los nativos como «indios» al creer que estaba muy cerca de Asia, Portugal lo haría por el este con éxito; tras la llegada, el 20 de mayo de 1498, del navegante portugués Vasco da Gama a Kerala, estableciendo la primera ruta marítima entre Europa y Asia.

La corona española, no queriendo quedarse fuera del lucrativo mercado de las especias, ante la imposibilidad pactada de realizar cualquier travesía por Occidente, financiará una nueva expedición para intentar abrir con las islas una nueva ruta comercial de especias.

Sería el viaje de Magallanes culminado por Juan Sebastián Elcano (quien dio la primera vuelta al mundo en un viaje histórico entre 1519 y 1522 tras recorrer 37.000 millas náuticas llegando a Filipinas) el que abra una ruta para navegar del Atlántico al Pacífico —única hasta la apertura del canal de Panamá— y que en dos años brillará con luz propia al celebrar su V centenario.

2. Mercado

Asia concentra casi el 50% de la población mundial básicamente en dos países, China e India (Naciones Unidas, 2019). Su gran peso porcentual en el producto interior bruto (PIB) mundial hace que India deba ser considerada con especial atención, debiendo reforzarse nuestras relaciones bilaterales y de mutuo entendimiento-conocimiento para poder así fortalecer de forma decidida y paralela el clima bilateral de los negocios.

Si en 2015 las economías de los países del G7 y del E7 (Brasil, China, India, Indonesia, México, Rusia y Turquía) tenían iguales tamaños, en 2040 el PIB del grupo de las siete mayores economías emergentes se espera que duplique al de los más desarrollados.

La consultora PwC pronostica que en 2050 en el *ranking* de las potencias mundiales India robará la posición a EE UU, situándose como segunda potencia mundial, lo que supondría un cambio radical en el equilibrio económico y político mundial (PwC, 2017).

Este crecimiento ha permitido a su primer ministro, Narendra Modi, tras ganar sus ▷

CUADRO 1
LOS MERCADOS EMERGENTES DOMINARÁN LAS DIEZ
PRINCIPALES ECONOMÍAS DEL MUNDO EN 2050
(PIB en paridad de poder adquisitivo)

	2016	2050	
China	1	1	China
Estados Unidos	2	2	India
India	3	3	Estados Unidos
Japón	4	4	Indonesia
Alemania	5	5	Brasil
Rusia	6	6	Rusia
Brasil	7	7	México
Indonesia	8	8	Japón
Reino Unido	9	9	Alemania
Francia	10	10	Reino Unido

■ Economías E7 ■ Economías G7

Fuente: PwC (2017).

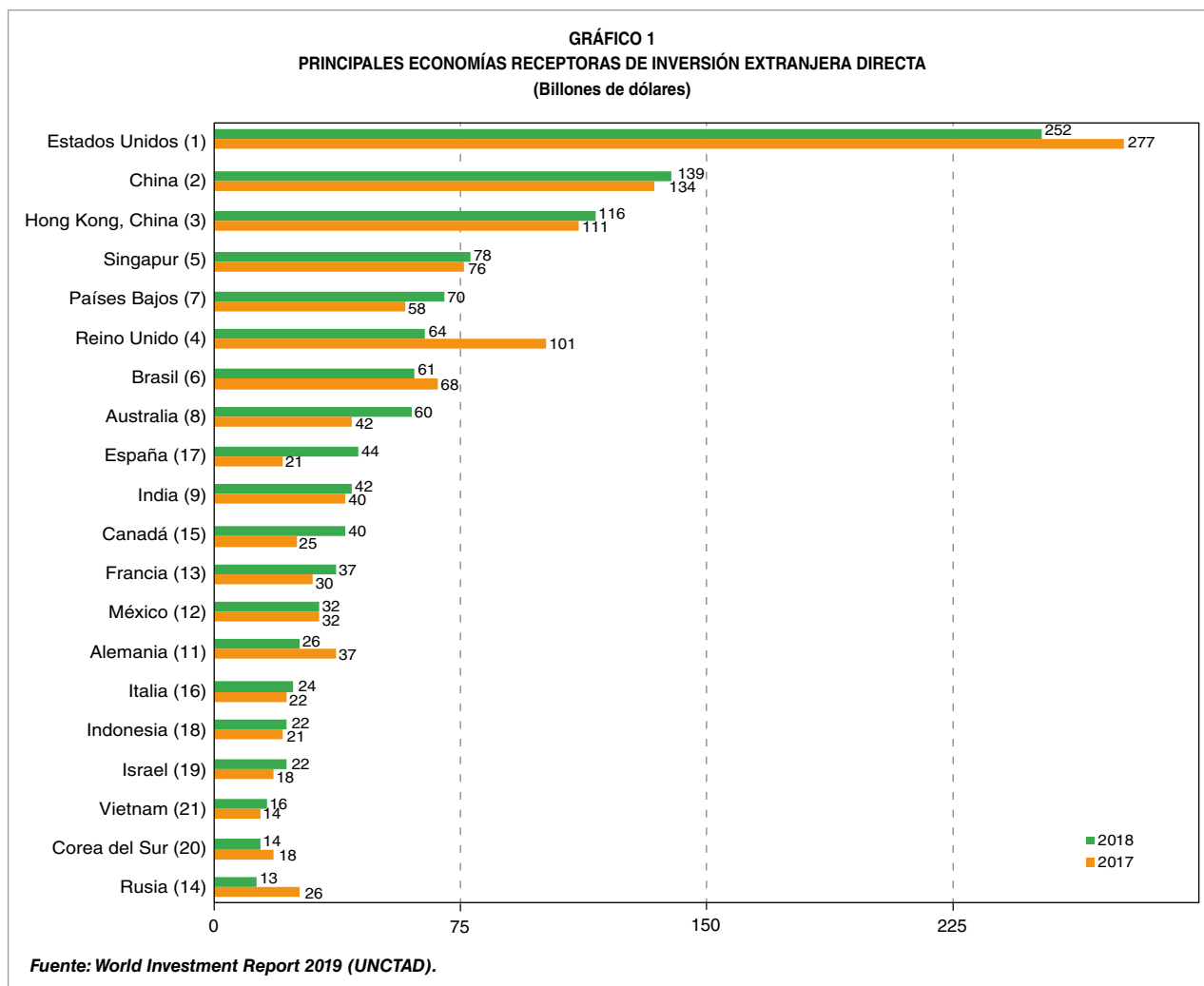
segundas elecciones, continuar de forma si cabe más decidida con la implementación de las reformas necesarias para intentar dotar al país de nuevas y modernas infraestructuras que suponen el cuello de botella para un desarrollo equilibrado dentro de un plan de requisitos mínimos de producción y localización de diversos sectores considerados como prioritarios conocido como *Make in India*¹ (ver apartado 5).

La economía india, que ha venido creciendo a tasas anuales próximas al 6% en los últimos años, se ha visto ralentizada este último año

debido, entre otras, a la caída de demanda interna, las hostilidades con su vecina Pakistán y más recientemente con China, a lo que hay que añadir la grave ralentización económica mundial y del país por el inesperado brote de la COVID-19 a comienzos de este año.

La National Statistical Office India (NSO) emitía, el 31 de agosto, los primeros datos económicos tras el inicio de la pandemia y de la manifiesta desaceleración económica del país y su PIB (abril/junio) con un descenso del 23,9% en comparación con un crecimiento del 5% para el mismo periodo del año anterior y una posible contracción acumulada en tasas en torno al 14% (2020-2021), según lo ▷

¹ <https://www.makeinindia.com/home>



publicado por Goldman Sachs (2020) en la primera semana de septiembre.

La falta de un desarrollo adecuado, sostenible y continuado en el tiempo de sus infraestructuras frenaría el crecimiento económico, ya algo debilitado, la creación de puestos de trabajo y su productividad, y reduciría la calidad de vida en sus ciudades y ciudadanos.

Los efectos reales en su economía por el efecto COVID-19, tras la publicación en agosto de su profunda ralentización económica, podrán ser debidamente cuantificados y analizados tras el fin de su confinamiento, al igual que, en el resto de las economías mundiales, los planes de mitigación del Gobierno Modi y la publicación de nuevos datos a finales de noviembre.

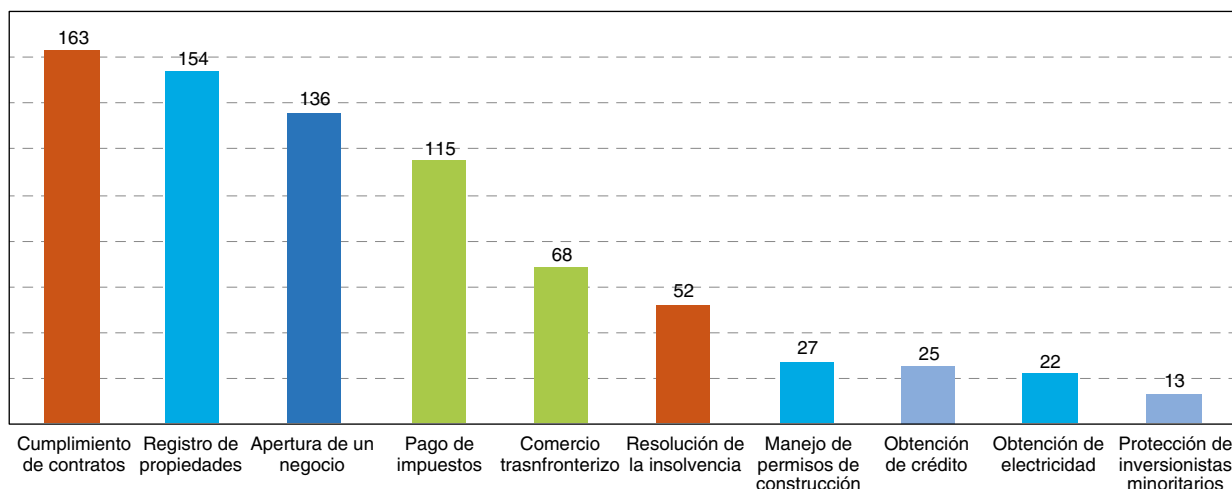
El informe publicado recientemente por la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), *World Investment Report 2019*, para clasificar a los países receptores de inversión (FDI) situaba a India en el noveno lugar (Gráfico 1).

Igualmente, India avanzaba posiciones alcanzando el puesto 63 en el índice *Ease of Doing Business in India*, publicado por el Banco Mundial para identificar las dificultades y/o bonanzas de los países para desarrollar negocios en distintos países.

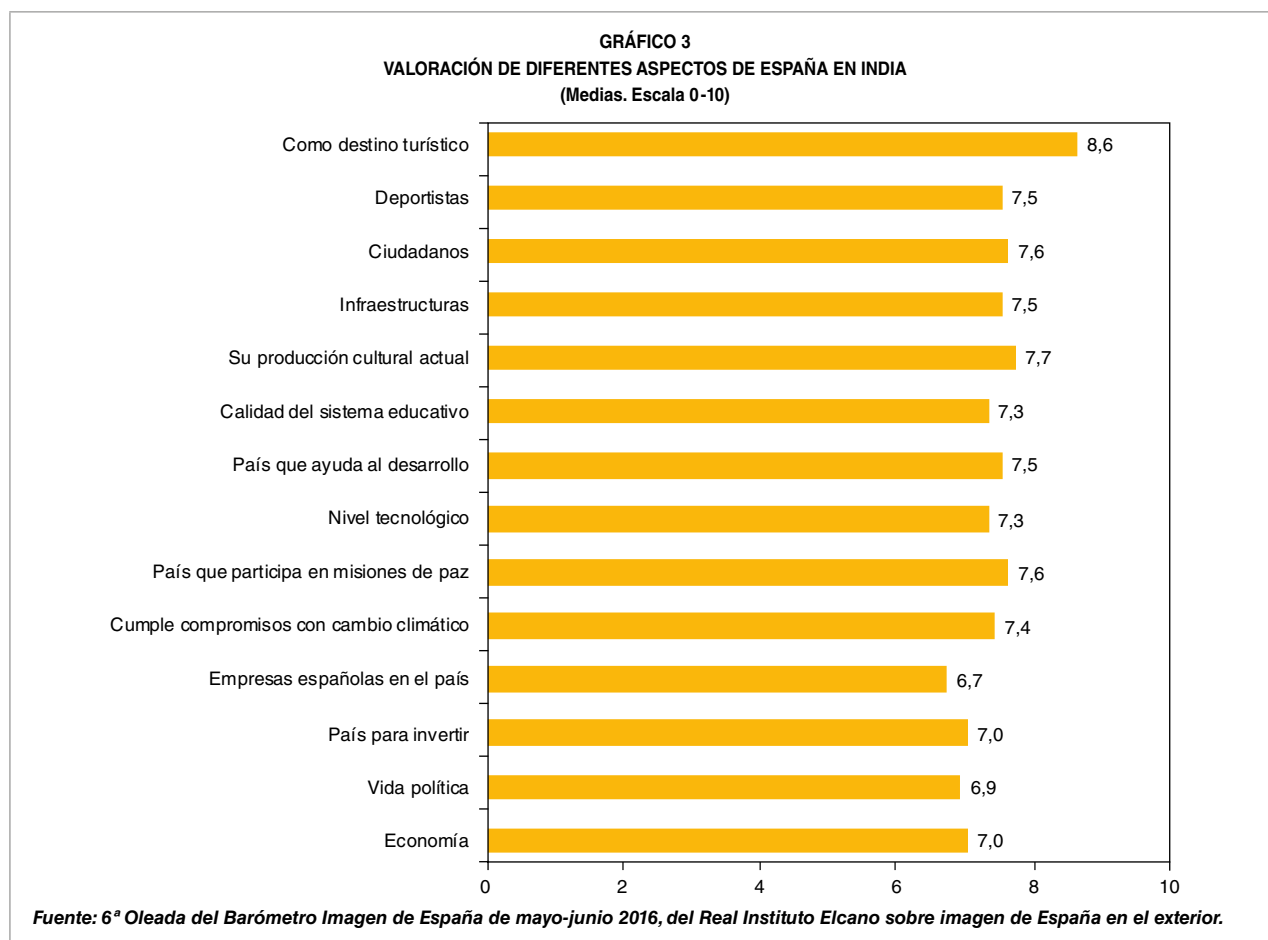
Es importante recalcar que la evolución de la pandemia a nivel mundial y local serán de vital importancia en el devenir de sus iniciativas económicas, sociales y de desarrollo de infraestructuras, así como en su velocidad y ritmo de implementación; también ante las grandes necesidades de capital que rigen este tipo de iniciativas y la debilidad incipiente del sistema, la falta de financiación pública y un sector bancario con numerosos créditos fallidos, que es, a su vez, controlado por numerosos bancos estatales.

Estas posibles restricciones financieras abrirían la posibilidad de nuevos desarrollos con base en modelos concesionales; que por el momento —salvo el Metro de Hyderabad— no han sido tan exitosos como se esperaban ▷

GRÁFICO 2
CLASIFICACIÓN MUNDIAL DE INDIA EN FACILIDAD PARA ABRIR NEGOCIOS EN EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL PAÍS



Fuente: *Ease of Doing Business (Banco Mundial)*.



y han atraído a un número muy inferior de competidores e inversores que han tenido que ser rescatados finalmente por el Gobierno en numerosos casos (apartado 6.2).

En la modalidad público privada (PPP) las empresas españolas y Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles SA (CAF) podrán aportar probadas referencias mundiales, que deberían ser un valor añadido hacia la posible consecución de nuevas iniciativas y proyectos para la *Marca España* y sus empresas.

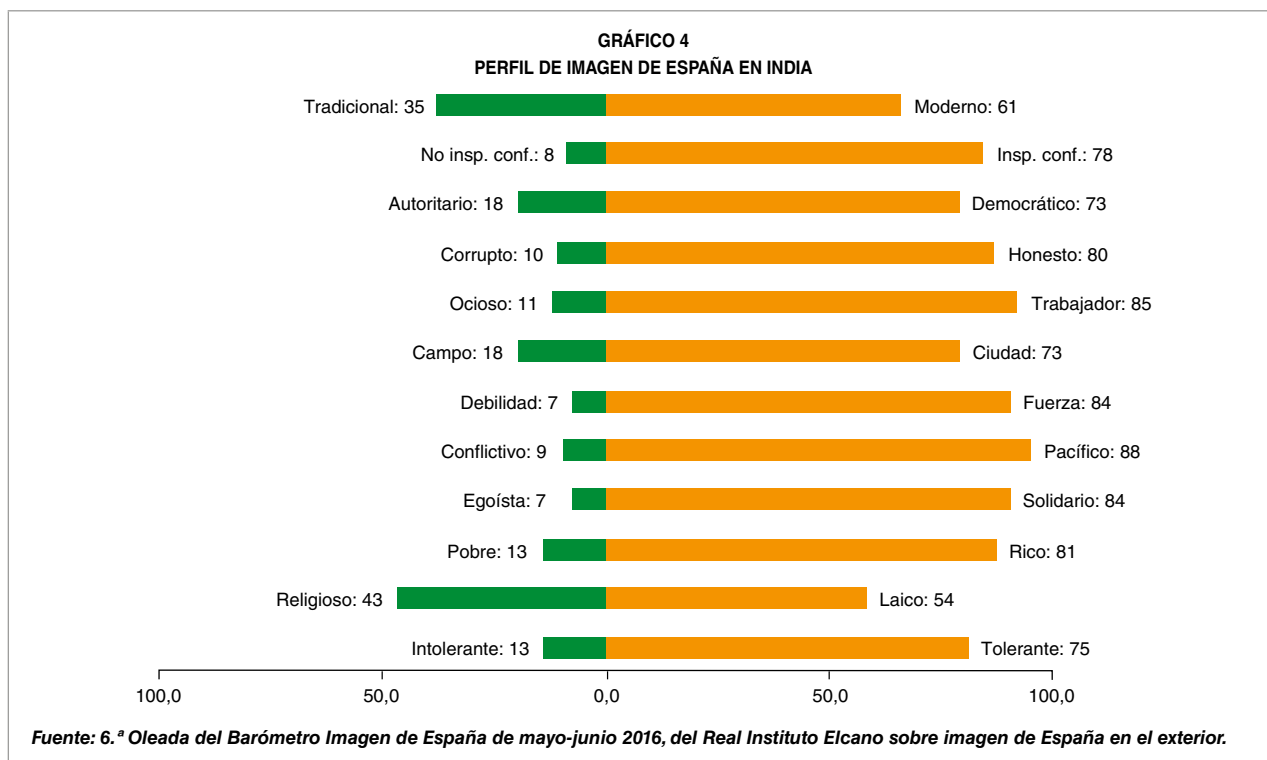
3. España e India

Asia e India en particular han sido un reto recurrente en los últimos años en las acciones emprendidas por la Administración española, en

un intento de poner en valor nuestras fortalezas como país y posicionar *Marca España* y nuestras empresas en el sector de infraestructuras en India al nivel que ya hemos conseguido alcanzar en otras áreas geográficas y países.

Sirva como nota el comentario de un miembro de la delegación india que acompañaba al primer ministro indio Rajiv Gandhi a España en 1998 que afirmaba, con cierto escepticismo, que «puede convertirse en el arranque de unas relaciones que, según otro miembro de la comitiva, “son buenas porque no existen”» (Higuera, 18 de julio de 1998).

Si para España India es un país lejano y exótico, para los indios España es algo «insólito». La película india *Solo se vive una vez*, de 2011, promocionó de forma muy destacada la imagen de España, pudiendo descubrir al ▷



público nuestra cultura y costumbres «con ojos de Bollywood». La película, que obtuvo siete premios de los Óscar indios, antes de cualquier exhibición en cualquier formato en el mundo, debía exhibir con anterioridad un *spot* publicitario: «I NEED SPAIN».

Nuestra imagen en India sigue siendo limitada sobre nuestras capacidades tecnológicas, industriales y de competitividad: según la 6.ª Oleada del Barómetro Imagen de España (BIE)² de 2016 (desapareciendo en 2017 y 2018), con entrevistas a 400 nacionales indios, se valora a España como un país moderno, tolerante, con un alto nivel tecnológico (7,3 sobre 10), entre otros.

Aunque nos quede camino por recorrer, nuestro posicionamiento ha evolucionado positivamente gracias, entre otras cosas, a la mayor atención prestada desde nuestra

Administración, con diversas iniciativas y desarrollo de distintos planes y programas estratégicos: Planes Asia, Estrategia Acción Exterior, Planes Integrales de Desarrollo de Mercado, País con Actuación Sectorial Estratégica (PASE), etc.

En los Planes Integrales de 2013 y 2014 ya se recogían específicamente las infraestructuras de transporte como sector de oportunidad, y en el último PASE el «sector ferroviario y de infraestructuras de transporte» fue catalogado como sector estratégico con actuaciones para el bienio 2019-2020.

Se debe reconocer, sin embargo, que España sigue contando con menos medios para su política asiática que otros países europeos de nuestro entorno. La importancia de Asia en la distribución de poder global aumenta a un ritmo superior al de los medios que le dedicamos (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2018).

En 2016 celebramos el 60 aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas ▷

² www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/riielcano_es/encuesta?WCM_GLOBAL_CONTEXT

entre ambos países, con la posterior visita a España, en 2017, del primer ministro indio, celebrándose el primer encuentro del recién creado Foro de CEOs España-India con el objetivo de revitalizar las relaciones económicas y de inversión entre ambos países; como mecanismo bilateral de consulta que ofrece a los líderes empresariales de ambos países la posibilidad de conocer y discutir cuestiones de interés mutuo y formular recomendaciones a ambos Gobiernos.

Con una balanza comercial siempre favorable a India, a pesar de una tendencia al crecimiento de nuestras exportaciones, en 2018 España ocupaba el puesto 21 de los países importadores y el 39 de los exportadores, con un volumen bilateral de casi 5.000 millones de euros, lo que situaba a España como el séptimo socio comercial en la Unión Europea.

A pesar de los flujos bilaterales crecientes, desde 2016, el Gobierno de India, ante los numerosos arbitrajes, denunció unilateralmente los tratados bilaterales de inversiones (BIT) con terceros países, incluyendo el de España, en vigor desde 1998. Al ser la UE la competente en esta materia, los países, al no poder renegociar unilateralmente las nuevas inversiones europeas,

se encuentran desprotegidos hasta próximo acuerdo, si bien las inversiones realizadas en el pasado están cubiertas bajo la *sunset clause* hasta 2026 (Ofcome Delhi, 2019).

España se ha ido convirtiendo en potencia exportadora en distintos sectores y, en especial, en el de infraestructuras de transporte. Somos la primera nación europea en cuanto a extensión de líneas de alta velocidad y segunda del mundo tras China.

En 2016 el estudio del Instituto de Estudios Económicos (IEE), con datos del Foro Económico Mundial, situaba a España como la cuarta mejor red ferroviaria del mundo en cuanto a calidad, por detrás de Japón, Suiza y Hong Kong. Finlandia se situaba en quinta posición; Francia, en sexta posición; Países Bajos, en la séptima; Singapur, en la octava; Alemania, en la novena; y Corea, en el número diez.

4. Infraestructura india de transporte de pasajeros: metro, cercanías, tranvías, ferrocarril, media y alta velocidad

Los planes a nivel central y estatal para mejorar el acceso al transporte público de las ▷

CUADRO 2
CIUDADES MÁS CONTAMINADAS DEL MUNDO EN 2019 (PM2.5)
($\mu\text{g}/\text{m}^3$)

Puesto	Ciudad	Med. 2019	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1	Ghazlabad, India	110,2	205,7	29,5	89,3	86,9	96,6	62,9	45,3	33,0	37,7	158,6	235,8	235,9
2	Hotan, China	110,1	60,1	70,1	189,1	151,8	128,6	57,9	119,7	126,0	87,8	103,9	114,5	106,1
3	Gujranwala, Pakistán	105,3	220,4	127,4	86,4	70,9	65,8	53,3	59,2	48,8	67,4	107,6	144,9	217,3
4	Falsalabad, Pakistán	104,6	223,0	128,3	82,0	59,1	56,5	46,3	54,2	58,4	66,5	92,0	148,5	226,2
5	Delhi, India	98,6	191,7	84,8	75,3	71,4	76,6	56,7	43,2	31,9	37,2	116,7	200,7	194,8
6	Noida, India	97,7	151,8	38,1	78,3	81,8	88,6	65,3	47,4	33,1	36,5	134,3	212,4	222,6
7	Gurugam, India	93,1	234,5	62,3	76,3	83,0	92,2	84,9	47,3	39,1	41,8	108,2	146,8	102,9
8	Ralwind, Pakistán	92,2	—	201,3	137,1	119,0	101,9	66,6	41,3	27,2	34,9	70,1	113,4	93,3
9	Greater Noida, India	91,3	194,5	65,8	76,0	70,3	61,2	51,8	39,4	32,1	30,2	130,0	195,5	191,1
10	Bandhwari, India	90,5	88,5	82,5	60,5	78,7	90,2	74,1	54,9	35,4	42,6	112,6	187,9	178,6

Fuente: Iqair. <https://www.iqair.com/world-most-polluted-countries>

ciudades y su decidida expansión, convierten el transporte de pasajeros en sector estratégico y de los más atractivos.

Con altas tasas de fecundidad y movimiento hacia las grandes urbes, se hace imprescindible el desarrollo de corredores de transporte eficientes y ecológicamente sostenibles para combatir los altísimos niveles de contaminación.

Las elevadas cotas de polución que padecen las ciudades indias se convierten en un elemento añadido para la necesidad urgente de esta nueva urbanización y vertebración de los núcleos urbanos, sacando *autorickshaws*, coches y autobuses de sus congestionadas calles, según el IQAir Air Visual's; veintiún ciudades indias están entre las treinta ciudades más contaminadas del mundo, seis de ellas en el Top 10, y Ghaziabad, a solo 19 km de Delhi, liderando el *ranking* (Cuadro 2).

El desarrollo de líneas de transporte urbano ha sido y será un elemento vital para la adecuada vertebración de su crecimiento. India acumula el 17% de la población mundial, numerosas ciudades con más de un millón de habitantes y diez con más de tres millones.

CUADRO 3
CIUDADES CON MAYOR POBLACIÓN EN INDIA

Posición	Ciudad	Estado	Población	Densidad (/km ²)
1	Mumbai	Maharashtra	12.478.447	22,937
2	Delhi	Delhi	16.753.235	11,297
3	Bangalore	Karnataka	8.425.970	4,378
4	Hyderabad	Telangana	6.809.970	18,480
5	Ahmedabad	Gujarat	5.570.585	12,000
6	Chennai	Tamil Nadu	4.681.087	21,000
7	Kolkata	West Bengal	4.486.679	24,000
8	Surat	Gujarat	4.462.002	14,000
9	Pune	Maharashtra	3.115.431	603

Fuente: Non Resident Indians Online. <https://www.nriol.com/india-statistics/biggest-cities-india.asp/>

El efecto llamada de un gran mercado como el indio no es nuevo para otras naciones; el

Gobierno británico, a través del UK Trade & Investment en 2013, publicaba un detallado estudio del sector, *India Metros: A High Value Opportunity for the UK Rail Sector*, poniendo su foco en este mercado y sus grandes expectativas: «*The UK is unlikely placed to respond to resultant opportunities by providing advice, skills, knowledge and expertise required in the development of these transport systems across India*».

Consciente de esas necesidades, los presupuestos de la Unión de India han incrementado consecutivamente las partidas de gastos para estas iniciativas, lo que nos sitúa en una perfecta alineación entre las necesidades reales de mejoras, la alta capacitación de nuestras empresas, probada experiencia internacional y demostrada competitividad.

Estas oportunidades no solo se reducen exclusivamente al suministro de material rodante sino a numerosas especialidades del amplio *portfolio* de soluciones técnicas que nuestras empresas pueden aportar y que estos proyectos demandan: señalización, ingeniería, *ticketing*-automatización, mantenimiento, etc.

La experiencia en la ejecución, operación y/o financiación de proyectos de infraestructuras, mostrada ya por algunas de nuestras empresas, deben servir de mejor carta de presentación de nuestra capacidades y realidades presentes y futuras, como las de Abengoa, ACS Dragados - Cobra, Ayesa, Ardanuy, Adif, Caf, Elsamex, Eptisa, Indra, Ineco, OHL, Sacyr, San José, etc.

4.1. Metros

En el gran ecosistema urbano indio, el metro se ha posicionado como el modo de transporte y movilidad más eficiente para el país; cuenta ▷

con más de 600 km de líneas en servicio en trece ciudades y planes de expansión y/o ejecución para otras quince que añadirán 500 km adicionales —el 60% de la población india vivirá en núcleos urbanos en 2050—.

En 2017, el Gobierno central a través del Ministry of Housing and Urban Affairs (MoHUA) publicó la primera Metro Rail Policy, que incentivaba a todas aquellas ciudades con más de dos millones de habitantes a planificar sistemas integrales de transporte, incluyendo líneas de metro: «... is a mandatory prerequisite for planning metro rail in any city. Cities having a population of two million and more may start planning for mass transit systems including metro rail».

El informe, publicado en 2018 por la Asociación Internacional de Transporte Público (UITP), *World Metro Figures 2018*, daba ya unas pistas del desarrollo en Asia e India de estas soluciones; a finales del 2017 había metros en 178 ciudades en 56 países que transportaban al día 168 millones de pasajeros, con un incremento del 70% al abrirse 75 nuevas líneas desde el año 2000; por la entrada en servicio en gran manera de líneas en unos pocos países de Asia.

Asia tiene siete de las diez ciudades del mundo con sistemas de metro con mayor capacidad, incorporándose Delhi por primera vez, en el puesto número siete (Cuadro 4).

La primera línea de metro en servicio comercial en India se construyó en Calcuta en 1984, única línea del país que aún sigue operando con ferrocarriles indios, si bien el resto de líneas en ciudades y estados operan con entidades autónomas públicas o privadas, a saber:

1. Delhi: Delhi Metro Rail Corporation (DMRC); 389 km incluyendo línea al Aeropuerto.

CUADRO 4
TOP 10 DE CIUDADES EN EL MUNDO CON MAYOR CAPACIDAD EN EL METRO
(Millones de pasajeros al año)

1	Tokio	3,463
2	Moscú	2,369
3	Shanghái	2,044
4	Pekín	1,988
5	Seúl	1,885
6	Nueva York	1,806
7	Nueva Delhi	1,789
8	Guangzhou	1,730
9	México	1,678
10	Hong Kong	1,600

Fuente: UITP. <https://www.uitp.org/world-metro-figures-2018>

2. Mumbai: Mumbai Metro Rail Corporation Limited (MMRC); 11,4 km, en PPP con Reliance Infra.
3. Bangalore: Namma Metro /42,3 km.
4. Hyderabad: Hyderabad Metro Rail; 77 km, en PPP por Larsen & Toubro.
5. Chennai: Chennai Metro Rail (CMRL), 45,1 km.
6. Kochi: Kochi Metro Rail Limited; 23,8 km.
7. Jaipur: Jaipur Metro Rail Corporation Ltd (JMRC); 9,6 km.
8. Calcuta: Kolkata Metro Rail Corporation Ltd (KMRC); 33,4 km.
9. Lucknow: Lucknow Metro Rail Corporation (LMRC); 22,8 km.
10. Noida: Noida Metro Rail Corporation Ltd (NMRC); 29,7 km.
11. Gurgaon: Rapid Metro Gurgaon; 11,6 km, en PPP por L&FS Rail Ltd.
12. Nagpur: Maha Metro Rail; 24,5 km.
13. Ahmedabad: Gujarat Metro; 6.5 de 41 km.

Otras quince ciudades cuentan con líneas ya adjudicadas, en construcción o en estudio:

1. Pune: Pune Metropolitan Region Development Authority. Línea 3, en PPP por Siemens / TATA. ▷

2. Indore: Madhya Pradesh Metro Rail Corporation.
3. Bhopal: Madhya Pradesh Metro Rail Corporation.
4. Varanasi: Uttar Pradesh Metro Rail Corporation.
5. Kozhikode: Kerala Rapid Transit Corporation Ltd.
6. Vijayawada: Amaravati Metro Rail Corporation (AMRC).
7. Meerut: Uttar Pradesh Metro Rail Corporation.
8. Visakhapatnam: Amaravati Metro Rail Corporation (AMRC).
9. Kanpur: Lucknow Metro Rail Corporation.
10. Agra: Uttar Pradesh Metro Rail Corporation.
11. Coimbatore: Chennai Metro Rail Limited.
12. Patna: DMRC.
13. Mumbai: Mumbai Metro Rail Corporations.
14. Navi Mumbai: City and Industrial Development Corporation (CIDCO).
15. Guwahati: Guwahati Metropolitan Development Authority.

En España existen ocho ciudades con sistemas de metro: Madrid (294 km/302 estaciones; 14.^a del mundo según la Unión Internacional del Transporte Público 2018), Barcelona (123 km/161 estaciones), Bilbao (45 km/41 estaciones), Valencia (156 km/138 estaciones), Málaga (11 km/18 estaciones), Palma (15 km/19 estaciones), Sevilla (18 km/22 estaciones) y Granada (16 km/26 estaciones) —estas dos últimas son metros ligeros—.

DMRC, la red más extensa, cuenta con 389 km, 242 estaciones y diez líneas que se han ido desarrollando en tres fases, que junto a la

esperada fase cuatro añadiría al sistema existente 61 kilómetros y 45 estaciones³.

En 2008, DMRC obtuvo el primer proyecto mundial y de financiación de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) en conseguir de Naciones Unidas créditos de carbono (Reducción Certificada de Emisiones o Certified Emission Reduction —CER, por sus siglas en inglés—) al registrarlo dentro del Mecanismo de Desarrollo o Clean Development Mechanism (CDM, por sus siglas en inglés).

En 2011 fue igualmente certificada por Naciones Unidas como el primer metro y sistema del mundo en conseguir reducir las emisiones de gases del efecto invernadero o Greenhouse Gas (GHG, por sus siglas en inglés), al reducir considerablemente la polución de la ciudad de Delhi —sustrayendo numerosos vehículos a motor de sus calles— y, por tanto, el calentamiento global.

La capacidad de obtener recursos financieros para la ejecución de nuevos proyectos a la vista de las turbulencias económicas causadas en el mundo por la pandemia sanitaria de la COVID-19 y sus potenciales afecciones a la economía india y del mercado financiero local e internacional serán un elemento decisivo que podría ralentizar —nunca detener— los ambiciosos pero necesarios planes de ampliación y/o ejecución de nuevas líneas y proyectos (ver apartado 6).

Sirva de ejemplo el patrón de financiación —agregado— para el desarrollo de las primeras tres fases del sistema de metro de Delhi que se distribuyeron entre créditos japoneses (JICA) 51,6%, 25,3% capital, 7,3% Gobierno estatal y un 7% de revalorizaciones inmobiliarias obtenidas por DMRC. ▷

³ http://www.delhimetrorail.com/Outline_Construction.aspx

Desde 2012 el transporte urbano y propuestas de metro ya no son realizadas por el Gobierno central sino por las autoridades de cada estado, que deciden el modo de financiación y ejecución de sus propios proyectos tras la finalización de sus estudios iniciales —Detailed Project Report (DPR)—, si bien, bajo una cofinanciación parcial con el Gobierno central y/o instituciones multilaterales (Banco Mundial, Banco Asiático de Desarrollo) y el rol especialmente predominante del Gobierno japonés a través de JICA; siendo India el primer país receptor mundial de fondos japoneses, seguido de Myanmar⁴.

DMRC, tras el cierre completo de actividades el 31 de marzo por la COVID-19, volvió a abrir, el 7 de septiembre de forma escalonada, el servicio parcial en algunas de sus líneas, tras unas pérdidas acumuladas hasta agosto, según los medios locales, de 1.300 crores (aproximadamente 151 millones de euros).

4.2. Cercanías

La primera línea/corredor moderna de cercanías *stricto sensu* con unidades que operarán a 160 km/h se está empezando a implementar, conocida como Delhi – Meerut regional Rapid Transist System (RTTS), de 82 km.

El sistema se desarrollará en diversos corredores pertenecientes a un nuevo organismo, National Capital Region Transport Corporation (NCRTC), creado en 2013 como una *joint venture*, entre el Gobierno central y los estados de Delhi, Haryana, Rajasthan y Utar Pradesh, para aglutinar el nuevo desarrollo urbano de esta vasta área metropolitana alrededor de un nuevo sistema de movilidad.

⁴ Aanuj Dayal. The Delhi Metro - India's symbol of success. (<http://www.delhimetrorail.com/funding.aspx>).

Supondrá una inversión cercana a los cuatro mil millones de euros con inicio de servicios parciales en 2023 y finalización en 2025. Será el primer sistema regional de transporte intermodal indio que deberá permitir la conectividad con las estaciones de DMRC y los ferrocarriles indios para un área metropolitana de influencia de casi sesenta millones de habitantes.

A posteriori se espera acometer dos nuevos corredores⁵ que unirán Delhi con Panipta, de 103 km, y con Alwar, de 164 km.

La ingeniería española AYESA, en su décimo aniversario en India, obtuvo en consorcio con la italiana Italpherr la asistencia técnica, contrato que se une al anterior para el diseño de cuatro estaciones elevadas y dos depósitos para este emblemático corredor.

4.3. Ferrocarril

El primer ferrocarril del mundo de pasajeros fue el Stockton & Darlington, en Reino Unido, en 1825, seguidos de los de Francia en 1828, Estados Unidos en 1830 y Alemania en 1835. La primera línea del Estado español fue en 1837 con la inauguración de la línea La Habana-Bejuca de 27 km, y en 1848 la línea de 28 km en Barcelona, primera de la Península.

Los ferrocarriles de pasajeros llegaron relativamente tarde a India, en 1853, para una línea inicial de 34 km en Mumbai que transportaría en su primer viaje cuatrocientos pasajeros (Mumbai-Thane).

El transporte ferroviario indio está dirigido por un único organismo de gestión pública, Indian Railways (IR), la tercera red ferroviaria más extensa del mundo, con 68.442 km, y la mayor en kilómetros electrificados —todos ▷

⁵ <https://www.ncrtc.in/es/>

en 2030—, con más de 7.000 estaciones, moviendo cerca de 24 millones de pasajeros al día, si bien la fuente principal de ingresos es el transporte de mercancías y el carbón en especial.

IR, con un sistema vasto en extensión y complejo en operación que se divide en 17 zonas, es un organismo independiente con un presupuesto único, cuenta con su propio ministerio y con fábricas de material rodante asociadas —aún en fase de desarrollo tecnológico, como Integral Coach Factory (ICF), Rail Coach Factory (RCF)—, vagones de pasajeros y otros especializados en locomotoras y componentes.

En los Presupuestos de la Unión 2020-2021, el Ministerio de Ferrocarriles dispondrá de diez mil millones de euros, debiendo contribuir a asegurar y mejorar las conexiones ferroviarias entre veintiocho estados y territorios de la Unión.

El 2019 el tren de semialta velocidad conocido como el Vande Bharat Express o Tren 18, el tren más moderno y rápido en servicio (160 km/h), fue inaugurado por su primer ministro el 15 de febrero bajo la estricta regulación de fabricación local *Make in India*⁶ (ver apartado 5).

En una decidida pero meditada apertura hacia la modernización, el Gobierno indio adjudicó en 2014, en modelo concesional, a Alstom y General Electric la creación de dos nuevas fábricas de locomotoras en Madhepura y Bihar's Marhowra para la fabricación y suministro, respectivamente, de 1.000 y 800 locomotoras, con una participación en la sociedad vehículo (SPV) de IR del 26%.

En julio de este año, IR ha convocado un nuevo concurso para el suministro, operación y mantenimiento en modelo concesional de doce corredores ferroviarios, que vuelve a mostrar la necesidad de modernización y apertura del

sistema nacional a inversores, operadores y fabricantes extranjeros. Es la primera oportunidad histórica por parte de IR de abrir sus vías a terceros, si bien no olvidemos que siempre bajo el paraguas de la necesidad de cumplir con el *Make in India*.

Los avances en la planificación y desarrollo de las líneas de media-alta velocidad son lideradas por un nuevo organismo independiente de IR, National High Speed Rail Corporation Ltd (NHSRCL), con un plazo de maduración excesivamente largo, salvo el corredor Ahmedabad-Mumbai ya en marcha, apalabrado entre los Gobiernos de India y Japón y que se espera puede entrar en servicio nunca antes de cuatro a cinco años, si los problemas de expropiaciones así lo permiten (ver apartado 4.5).

4.4. *Tranvías y metros ligeros (LRV)*

Mientras que las líneas ferroviarias son el gran arquetipo en cuanto a crecimiento exponencial en Asia, los proyectos tranviarios son mucho más abundantes en la Unión Europea.

A 31 de diciembre de 2018 había 389 ciudades en el mundo con sistemas tranviarios o LRV, con 2.304 líneas y 37.290 vehículos, de ellos 2.396 en Asia Pacífico y 662 km en total. Se espera que mil kilómetros de nuevos proyectos puedan abrir e iniciar servicio comercial en los próximos tres años, siendo Asia Pacífico el mayor impulsor de este crecimiento exponencial (UITP).

El primer sistema tranviario —tirado por caballos— se inauguró en Calcuta en 1873 (3,8 km) y desde 1902 con tracción eléctrica y seis líneas (28 km), siendo el sistema de tranvía eléctrico más antiguo en funcionamiento en Asia y patrimonio cultural de la ciudad: «Kolkata Heritage Tram».



⁶ <https://uic.org/IMG/pdf/uic-statistics-synopsis-2020.pdf>; <https://www.ibef.org/industry/indian-railways>

Otras ciudades indias convivieron con líneas tranviarias, si bien hoy todas fuera de servicio: Delhi, Chennai, Kerala, Mumbai, Nasik, Patna y Bhavnagar.

Las necesidades actuales de aportar sistemas de transporte en corredores y/o ciudades más pequeñas han puesto el foco en la necesidad de ejecutar sistemas tranviarios Metrolite.

Con unos costes de construcción y operación muy inferiores, los sistemas tranviarios se antojan como la solución para numerosas ciudades indias, ya sean para nuevos sistemas completos o para corredores *feeders*, que alimenten de pasajeros a líneas de metro deficitarias ya existentes.

Con cincuenta proyectos identificados de posible ejecución en los próximos años, se trata de un segmento totalmente nuevo para el mercado indio, y se abre una nueva oportunidad para las empresas españolas, donde CAF cuenta con numerosas referencias no solo a nivel del suministro, sino de ejecución integral del Proyecto *Turn Key*, mantenimiento, operación y financiación: Birmingham, Boston, Budapest, Camberra, Friburgo, Houston, Islas Mauricio, Kaohsiung, Lieja, Luxemburgo, Nantes, Oslo, etc. (ver apartado 7).

El MoHUA hizo público, en julio de 2019, los estándares de aplicación a este tipo de sistemas⁷ y DMRC lanzó a comienzos de año un nuevo concurso para la compra de veintidós unidades y posterior mantenimiento, por un plazo inicial de quince años, que se convertirá en el primer corredor tranviario moderno, de 19 km, del país (Kirti Nagar-Bamnoli) y que, debido a la pandemia, se espera pueda ser adjudicado no antes de finales de este año.

La única experiencia moderna de India, de este tipo, se encuentra fuera de sus fronteras,

Metro Express Ltd —metro ligero—, ejecutado llave en mano y financiado íntegramente por el Gobierno indio en Islas Mauricio. Este proyecto fue adjudicado a la compañía constructora india Larsen & Toubro (LT) y a CAF, con puesta en servicio de sus primeros 12 km y siete estaciones en octubre del 2019.

CAF ha contribuido al éxito del proyecto con sus más modernos vehículos Urbos 100 de 7 módulos (18), la instalación integral del sistema de señalización y el mantenimiento de ambos. El sistema se ejecutará en dos fases y terminará con la entrada de 19 nuevas estaciones en 2021, que confiamos sea una de las mejores cartas de presentación de nuestras capacidades para el incipiente mercado indio de MetroLite y su área de influencia.

4.5. *Media y alta velocidad*

India está llevando a cabo un ambicioso plan de implementación de varios corredores de alta y muy alta velocidad a cargo de la compañía High Speed Rail Corporation of India Ltd (NHSRCL).

La primera línea de los ocho corredores identificados se encuentra en una fase inicial de ejecución con concursos ya lanzados para el corredor Ahmedabad-Mumbai, de 508 km, doce estaciones y una velocidad de operación prevista de 320 km/h, que sería la primera línea de alta velocidad en el país. Este proyecto está financiado por JICA en un 81 % y tiene prevista su entrada en servicio en 2020. En este proyecto, el papel de las empresas japonesas será significativo, con trenes y sistemas japoneses, parejo al modelo tecnológico aplicado en Taiwán para su línea de 345 km inaugurada en 2007 (THSR).

Para los corredores Delhi-Benarés de 886 km y Mumbai-Nagpur de 741 km han iniciado la ▷

⁷ <http://mohua.gov.in/upload/whatsnew/5d2c1268929e3standard%20specification%20LURTS-Metrolite.pdf>

preparación de estudios de factibilidad, por Detailed Project Report (DPR), como primer paso para una posible futura ejecución; denominador común a todos los proyectos de infraestructuras del país.

El icono de la industria nacional es el conocido como Tren 18, primer tren de semi alta velocidad indio a 160 km/h íntegramente desarrollado por ICF bajo la iniciativa *Make in India*. Fue puesto en servicio en febrero de 2019, entre la capital del país y Benarés, ciudad sagrada del hinduismo que atrae a numerosos peregrinos cada año.

El resto de corredores previstos son: Benarés-Howrak (760 km), Mumbai-Nagpur (753 km), Delhi-Ahmedabad (886 km), Chennai-Mysore (435 km), Delhi-Amritsar (459 km) y Mumbai-Hyderabad (711 km).

Es destacable que ingenierías españolas hayan contribuido a la realización de distintos estudios de factibilidad: Delhi-Calcuta (Ineco/Typsa) y Mumbai-Calcuta (Adif/Ineco). La colaboración con Adif arrancó en 2012, con la firma de un memorando de entendimiento y se ha desarrollado con la realización del estudio de viabilidad de la línea de Mumbai-Calcuta y en 2016 se concretó en el acuerdo de colaboración para el estudio del tramo Mumbai-Nagpur⁸.

5. *Make in India*

El proyecto *Make in India*, lanzado por el primer ministro Modi en septiembre del 2014, identificó veinticinco sectores estratégicos para el país, entre los que se incluyen los ferrocarriles, tratando de convertir a India en la fábrica del mundo atrayendo *know-how*, facilitando el

insumo de inversiones al objeto de crear un tejido industrial y tecnológico de primer nivel nacional.

En su discurso a la nación en el día de la Independencia de ese mismo año ya se refería de forma decidida a las iniciativas industriales y de cooperación:

«Quiero decirle al mundo: vengan y fabriquen en India. Vayan y vendan en cualquier país del mundo, pero fabriquen aquí. Tenemos recursos, talento, disciplina y el deseo de hacer cosas. Queremos darle al mundo una oportunidad de venir y fabricar aquí». (Modi, 2014)

Este tipo de programas y políticas de localización y cooperación industrial con el tejido productivo nacional no son nuevos. En EE UU, desde 1982, existe una detallada regulación que pauta la obligatoriedad de producir y comprar localmente Buy American Act o Malasia con su Industrial Collaboration Plan / ICP⁹.

En España, en 1982, para los primeros planes de compra de aviones de combate conocido como Plan del Futuro Avión de Caza y Ataque (FACA), se acometió por primera vez un ambicioso plan de cooperación industrial ligado a la compra de los aviones americanos F/A 18 Hornet a McDonnell Douglas, para obtener beneficios para el tejido industrial y tecnológico nacional.

El *Make in India*, publicado por el Department of Promotion of Industry and Intenal Trade (Public Procurement / Preference to Make in India), ha ido evolucionando para favorecer paulatinamente a los fabricantes y tecnólogos locales el Margin of Purchase Preference, dictando el mínimo contenido local exigido ▷

⁸ *Vía libre*. Enero, 2019.

⁹ <http://tda.my/wp-content/uploads/2016/03/ICPpolicyBI.pdf>

(Minimum Local Content) —en torno al 50%— y la metodología para incrementar la presencia y participación de la empresa india en los distintos concursos (Purchase Preference)¹⁰.

En algunas circunstancias, como citan los propios medios locales (*Financial Standard, The Economist Time, The Hindu*), se han llegado a cancelar concursos por entender que las condiciones eran discriminatorias para el tejido local o no promovían adecuadamente las regulaciones de la Make in India Policy.

El profundo conocimiento de distintas variables es fundamental: marco regulatorio, cadena de suministros, competidores, régimen impositivo —muy complejo—, necesidad de desarrollar una implantación industrial y su alcance (propia o con terceros), inversiones necesarias y plazos, selección de recursos humanos y su capacitación, y creación de alianzas estratégicas de colaboración para India o terceros países con socios o grupos industriales locales (CAF & LT).

6. Financiación en infraestructuras

6.1. Actualidad

Las necesidades que se han venido analizando a lo largo de este artículo, para poder implementar los ambiciosos planes de infraestructuras que el país está destinado a realizar en los próximos años, implican una fuerte demanda de inversión que no parece pueda ser cubierta con los recursos del Gobierno central, regional u organismos locales, a lo que se añade —a la fecha de redacción de este artículo— las imprevisibles consecuencias de la ralentización económica causada por la crisis de la COVID-19.

¹⁰ <https://dipp.gov.in/public-procurements>

Los tradicionales financiadores del país para este tipo de proyectos como la JICA y el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) —mayor país receptor de fondos en 2018—, y que aporta casi el 50% de las necesidad de capital para el corredor de cercanías Deli-Meerut, y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), que ya ha invertido 1.200 millones de euros en los metros de Bhopal, Pune, Bangalore y Lucknow, y en agosto de este año aprobó su apoyo para Kanpur, seguirán jugando un papel trascendental en los futuros desarrollos.

A estos se unió en 2018 un nuevo jugador de reciente creación, el National Bank of Development (NBD), banco creado en 2014 entre los países formantes de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), con sede en Shanghái, se comprometió a cofinanciar, junto al BAsD, con 260 millones de USD tres líneas de metro en Mumbai (JICA, 2019).

El papel de estos financiadores habituales o nuevos debería verse reforzado por la incorporación y participación más activa del sector privado vía modelos público-privados (PPP).

El Department of Economic Affairs tiene una División de Infraestructuras específica en PPP (www.pppindia.gov.in) donde se pueden obtener datos de los proyectos ya ejecutados en el país y sus políticas de apoyo.

Según el Banco Mundial, India es el segundo país con mayor número de PPP en la última década; alrededor de 824 proyectos alcanzaron el cierre financiero desde 1990.

La ministra de Finanzas india Nirmla Sitharaman, en el anuncio de los Presupuestos de 2019, invocó la necesidad de una mayor colaboración entre los jugadores privados y públicos para el desarrollo de las infraestructuras de metro: «La adopción de modelos PPP en los proyectos de metro ha sido un largo reto. La solución radica en la búsqueda de solución innovadoras y la bancabilidad de los proyectos». ▷

6.2. Experiencias y posible evolución de los modelos (PPP)

E. Sreedharan, conocido familiarmente en India como «Metro Man», valedor del éxito y ejecución en tiempo de las líneas de DMRC, ha sido siempre crítico con los PPP y reacio a ejecutar los modelos urbanos de metro en PPP. Los modelos PPP se han desarrollado en Mumbai, Hyderabad, y en la línea del Aeropuerto de Delhi, pero las experiencias no han sido buenas (Manchanda, 2017). Revisemos las hasta ahora desarrolladas:

- *línea del aeropuerto delhi*, adjudicada en enero del 2008 en modelo concesional ppp por un periodo inicial de treinta años al grupo indio reliance, que abrió al público en febrero del 2011 con 22,7 km pero abandonando el proyecto por falta de viabilidad económica ante la caída de tráfico en junio del 2013 y debiéndose hacer cargo dmrc al mes siguiente.
- *Línea 1 del Metro de Mumbai*, añadido al acuerdo concesional con Reliance y Veolia RATP en marzo del 2007. Llevó más de siete años completar 11 km de una línea relativamente simple por los problemas en acceder a los terrenos, pudiendo entrar solo en servicio en junio de 2014.
- *Línea 5 Metro DMRC*, proceso publicado en 2016 para la compra de coches de metro (25 x 6) y su posterior mantenimiento: proyecto pionero en India que recibió el interés de seis grupos financieros y de cinco fabricantes de material pero acabó recibiendo solo dos ofertas. CAF fue seleccionada como *preferred bidder*, pero, no pudiéndose alcanzar el cierre financiero, el proyecto quedó

definitivamente cancelado en octubre del 2019¹¹.

- *Metro Gurgaon*, de 11,6 km, fue el primer sistema totalmente desarrollado por el sector privado. Adjudicándose el primer tramo en julio de 2009 de 6,4 km, que fueron ampliados en 2014 a Infrastructure Leasing & Financial Services (IL&FS) con apertura en noviembre de 2013 para la primera fase y en marzo de 2017 para la segunda. Por la bancarrota del grupo promotor el 17 de septiembre del 2019, Haryana Urban Development Authority debió hacerse cargo del sistema completo y su posterior traspaso a DMRC.
- *Hyderabad Metro Rail*, de 77 km, fue adjudicado a Larsen & Toubro en enero del 2013 y es la segunda red de metro en extensión de operaciones en India y el mayor proyecto de metro del mundo por su longitud en modelo concesional.
- *Línea 3 Metro Pune*, de 23 km, adjudicada a Tata y Siemens en octubre del 2018, sistema que debería estar operativo en 2022.
- *Bangalore Metro* aprobó recientemente dos nuevos corredores, de 30 km y 14 km, dentro de sus planes de expansión de la Fase 2 del Bangalore Metro.

Este repaso histórico de los proyectos concesionales ejecutados en el país se ha visto ampliado con el reciente concurso lanzado por IR para la privatización de doce corredores ferroviarios *clusters*: 109 rutas, incluyendo el suministro de 151 trenes, operación, mantenimiento y financiación por un coste global estimado de 4.500 millones de euros. ▷

¹¹ <https://india.uitp.org/articles/dmrc-received-strong-interest-for-train-lease-tender>

El proyecto tiene como denominador común con todos los anteriores la decidida intención de introducir la más moderna tecnología, reducir los costes de mantenimiento, liberalizar la economía, atraer nuevos competidores-jugadores y crear empleo, ofreciendo una experiencia de servicio de primer nivel mundial para sus ciudadanos, de la mano del sector privado y su financiación.

Un total de 15 compañías presentaron en octubre sus precalificaciones para operar alguno de los 12 clústeres identificados. Las compañías fueron: Megha Engineering and Infrastructures Limited, Sainath Sales and Services Pvt Ltd, IRB Infrastructure Developers Limited, Indian Railway Catering and Tourism Corporation (IRCTC), GMR Highways Limited, Welspun Enterprises Limited, Gateway Rail Freight Limited, Cube Highways and Infrastructure III Pte Ltd, Malempati Power Private Limited, L&T Infrastructure Development Projects Limited, RK Associates and Hoteliers Pvt Ltd, Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles, SA, PNC Infratech Ltd, Arvind Aviation y Bharat Heavy Electricals Limited (BHEL).

Los interrogantes, que son muchos por lo novedoso del planteamiento, solo podrán despejarse por la complejidad del proceso muy avanzado el año 2021, la materialización final total o parcial del proyecto, cantidad de corredores, capacidad final de atraer la atención de los inversores y fabricantes de material rodante mundiales que sean finalmente precalificados, con viabilidad económica-bancabilidad del modelo propuesto y disponibilidad de IR a realizar y aceptar cambios, ya que este primer experimento para 150 composiciones de pasajeros, que apenas llega al 4% del total de su flota, no es un número muy significativo, pero alentador para un primer paso de apertura de un vasta red e ingente número de pasajeros.

7. CAF e India

CAF, fundada en 1917, es una multinacional líder en el diseño y fabricación de todo tipo de vehículos ferroviarios, incluyendo la ejecución de proyectos llave en mano con su financiación, con una plantilla actual de más de 13.000 empleados, cuatro fábricas en España y cinco en el exterior, como despliegue para poder llevar nuestra competitividad fuera de nuestras fronteras: Newport (Reino Unido), Elmira (Estados Unidos), Bagnères de Bigorre (Francia), São Paulo (Brasil) y México.

Con una facturación estable y constante superior a 2.400 millones de euros, ofrece soluciones globales de transporte masivo a través de nuestras filiales especializadas y/o sociedades participadas: CAF Power & Automation / Soluciones de tracción, CAF Signalling / Señalización ferroviaria de todo tipo y soluciones de control, CAF Transport & Engineering / Soluciones llave en mano y de ingeniería, ENNERA / Soluciones en energía, LANDER / Simuladores de transporte, MiiRA / Ruedas y rodajes, NEM / Gestión de mantenimiento inteligente, SOLARIS / Líder europeo en movilidad para autobuses y eléctricos, etc.

CAF cuenta con amplias referencias nacionales e internacionales consolidadas en la última década con proyectos ejecutados en más de cuarenta países y presencia en todos los continentes incluyendo India, como clara muestra de nuestra decidida internacionalización, iniciada en los años noventa, que ha incluido en sus planes de expansión la necesidad de tener presencia en India. Sirva de ejemplo la ejecución con el líder en construcción de India Larsen & Toubro de la construcción y mantenimiento de la línea Metro Express en las Islas Mauricio.

Entre nuestra experiencia internacional para los proyectos con posible efecto arrastre de ▷

metros y/o tranvías en India se pueden citar los siguientes:

- Metros: Helsinki; Chile y Estambul (sin conductor), Washington, Hong Kong, Roma, Bruselas, Budapest, Bucarest, São Paulo, Caracas, Medellín, Argel, Barcelona, Madrid, Bilbao, Málaga, etc.
- Tranvías y LRV: Mauricio, Kaohsiung, Sidney, Camberra, Parramata New Castle, Estocolmo, Oslo, Lund (Suecia), Edimburgo, Schonbuchbahn y Friburgo (Alemania), Luxemburgo, Cagliari, Nantes, Besançon, Lyon, Saint-Etienne, Utrecht, Amsterdam, Budapest (tranvía más largo del mundo), Antalya, Belgrado, Seattle, Houston, Cincinnati, Boston, Kansas, Sacramento, Pittsburgh (USA), Lisboa, Valencia, Bilbao, Sevilla y Zaragoza (Mejor Tranvía del Mundo en los Light Rail Awards 2012).
- Alta velocidad: Ankara-Estambul (Turquía), Noruega (OARIS), Arabia Saudí (SRO, SAR) y España.

Los comienzos en el país no fueron sencillos, con una distancia física y cultural empresarial importante. En 2008 conseguimos nuestro primer contrato con la adjudicación, por parte de Reliance, del suministro de ocho trenes de seis coches, simulador de conducción, formación y mantenimiento de la más moderna flota aún en servicio en India a 135 km/h para la línea del aeropuerto de Delhi.

De la mano de los pertinentes estudios de mercado, planes de negocio y adecuadas decisiones corporativas, abrimos nuestra primera oficina en el centro de Delhi en 2010 y hace dos años nos trasladamos al más moderno *hub* de servicios y oficinas de la capital, muy próximo al aeropuerto internacional de Delhi (Aerocity).

La división de material rodante lideró el desembarco en India del grupo sobre el que se apoyó el desembarco de otras filiales, con la incorporación de personal de CAF Power, que se ha traducido en nuevos éxitos para ellos, en 2011, entregando su primer convertidor de tracción para locomotoras eléctricas con un socio local, con 250 locomotoras WAG 9 de la compañía Chittaranjan Locomotive Works (CLW), que circulan en India y cuentan con nuestra solución de sistemas de tracción basados en tecnología Transistor Bipolar de Puerta Aislada (IGBT).

Nuestro éxito más reciente es de mayo del 2019, cuando una vez más, CAF Power fue seleccionada para el desarrollo y fabricación de un nuevo prototipo de la cadena de tracción y componentes eléctricos para la familia del conocido como Train 18 dentro del marco de la iniciativa *Make in India*.

Otras oportunidades en el sector de la señalización ferroviaria están siendo exploradas por nuestra filial CAF Signaling para distintos concursos que confiamos se conviertan en nuevos éxitos.

8. Conclusiones

Sería conveniente finalizar este artículo destacando, una vez más, las grandes posibilidades que España y sus empresas tienen en India, a pesar de los obstáculos y dificultades alineados con el tamaño del país, en resumen:

- India es uno de los más grandes actores económicos mundiales presentes y futuros.
- El sector de infraestructuras tiene y deberá tener un peso relevante en su economía.
- Su exponencial crecimiento poblacional y urbano necesita inexorablemente ▷

de un desarrollo paralelo y constante de sus infraestructuras que permitan superar sus actuales cuellos de botella.

- El Gobierno indio deberá ofrecer a sus ciudadanos sistemas de transporte moderno, ecológicos, seguros y accesibles en precio.
- Necesidad de integrar y planificar las políticas y sistemas de transporte dentro de planes centrales o estatales debidamente cuantificables y alcanzables a corto y medio plazo.
- India debe seguir siendo capaz de movilizar los recursos financieros adecuados para alcanzar estos retos.
- Existe una manifiesta complementariedad entre las necesidades actuales y futuras en la expansión de sus infraestructuras con el patrón y la experiencia internacional de las empresas españolas.
- Los retos e incertidumbres a superar, aún poco conocidos y valorados, son grandes para un país y sus empresas.
- El desarrollo y la repercusión de la COVID-19 en la economía mundial y en especial en India y su evolución, serán elementos clave para determinar la velocidad de desarrollo de todos sus planes e iniciativas.

Para finalizar, recordemos que «yo hago lo que tú no puedes y tú haces lo que yo no puedo; JUNTOS PODEMOS HACER GRANDES COSAS» (Madre Teresa de Calcuta).

Bibliografía

Banco Mundial (2020). *Ease of Doing Business in India*. <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/india>

Campos Palarea, R. y Sengupta, J. (2017). España y la India: en busca de unas relaciones bilaterales más estrechas. *Documento de Trabajo 02/2017*. Real Instituto Elcano.

Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). *World Population Prospects 2019*. United Nations. https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Highlights.pdf

España, primer país de la UE y cuarto del mundo con mejor red ferroviaria, según el IEE (15 de marzo de 2016). *Europa Press*. <https://www.europapress.es/economia/noticia-espana-primer-pais-ue-cuarto-mundo-mejor-red-ferroviaria-iee-20160315121207.html>

Govt scraps tenders worth Rs 30,000-crore to push Make in India products (17 de febrero de 2020). *Financial Standard*. https://www.business-standard.com/article/economy-policy/govt-scraps-tenders-worth-rs-30-000-crore-to-push-make-in-india-products-120021701234_1.html

Higuera, G. (18 de julio de 1988). España tiene que llenar el vacío indio, asegura el secretario de Exteriores de Rajiv Gandhi. *El País*. https://elpais.com/diario/1988/07/18/espana/585180005_850215.html

IEA —International Energy Agency— (2019). *The future of rail: opportunities for energy and the environment*.

JICA —Japan International Cooperation Agency— (2019). *Metro Booklet*. https://www.jica.go.jp/india/english/office/others/c8h0vm00004cesxi-att/brochure_16.pdf

Manchanda, M. (17 de agosto de 2017). Why 'Metro Man' Sreedharan is against PPP model in rail projects. *Business Standard*. https://www.business-standard.com/article/economy-policy/e-sreedharan-why-is-the-metro-man-against-ppp-117081700815_1.html

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2018). *Una Visión Estratégica para España en Asia 2018-2022*. http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Publicaciones/Documents/2018_02 ESTRATEGIA%20ASIA.pdf

Nayak, G. (8 de septiembre de 2020). Goldman Sachs sees recovery for India's economy by ▷

2021, *Economic Times of India*. <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/indicators/indias-economy-to-rebound-by-2021-goldman-sachs/articleshow/77994562.cms>

Oficina Económica y Comercial de España en Nueva Delhi (2019). *Informe económico y comercial. India 2019*.

PwC (2017). *Una mirada al futuro. ¿Cómo cambiará el orden económico mundial para el 2050?* https://www.pwc.com/co/es/assets/document/el_mundo_en_2050.pdf

Railways cancels tender for 44 Vande Bharat trains. A new tender will be issued to meet the revised: Make in India Guidelines (22 de agosto de 2020). *The Hindu*. <https://www.thehindu.com/news/>

[national/railways-cancels-tender-for-44-vande-bharat-trains/article32418001.ece](https://www.thehindu.com/news/national/railways-cancels-tender-for-44-vande-bharat-trains/article32418001.ece)

Rs 25,000 cr tenders cancelled or modified to promote Make in India products (4 de agosto de 2019). *The Economic Times*. <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/policy/rs-25k-cr-tenders-cancelled-or-modified-to-promote-make-in-india-products/articleshow/70525467.cms>

UITP (2019). *The Global Tram and Light Rail Landscape*.

UNCTAD —United Nations Conference on Trade and Development— (2019). *World Investment Report 2019*. United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf

Navin Dewaji*

HACIENDO ENTREGA DE LA ENERGÍA POSITIVA DE INDIA

La búsqueda de la autosuficiencia energética en India y las acciones contra el cambio climático fueron iniciadas en el país a finales de la década de 1980. La visión renovable del Gobierno indio, junto con el marco regulatorio, las tarifas preferenciales, los incentivos fiscales y el énfasis en una base de fabricación sólida allanaron el camino para un rápido crecimiento en el sector eólico. Desde principios de la década de 2000, las instalaciones eólicas se han multiplicado en el país, siendo hoy día el cuarto mayor mercado mundial. En los últimos años, el mercado indio se ha enfrentado a problemas a raíz de la transición del régimen de tarifas preferenciales al actual régimen de subastas, dando como resultado una caída en la nueva capacidad instalada. Sin embargo, los fundamentos a largo plazo de la industria continúan siendo sólidos y el panorama en el sector parece prometedor, con un desempeño importante de las fuentes eólicas y solares en la transición energética, aparte de los —aún por explorar en el país— sectores de repotenciación y energía eólica *offshore*. Siemens Gamesa, líder mundial en el sector, está lista para acelerar el sector eólico indio y acercarlo hacia sus objetivos de energía renovable.

Palabras clave: Siemens Gamesa, India, energías renovables, solar, eólica, perspectivas.

Clasificación JEL: L52, L94, M11, N75, O13, O33, Q42, Q55.

1. Evolución del sector eólico en India

El cuarto mayor mercado eólico mundial tiene una larga historia de hitos. La historia del sector eólico indio comienza en la década de 1980, cuando el país se hace consciente de la importancia de las fuentes de energía sostenible y de la autosuficiencia.

En los primeros años de la década de los ochenta, el Gobierno de India se centró en la

demostración de la tecnología eólica y la evaluación de sus propios activos eólicos. La primera instalación de turbinas eólicas conectadas a la red fue realizada con la participación y ayuda del sector privado y los programas de promoción del Departamento de Fuentes de Energía no Convencionales indio. La participación del sector privado se incrementó de manera significativa tras las políticas de liberalización de la década de 1990, con el establecimiento de instalaciones de producción de equipos por parte de los nuevos fabricantes de equipo original (OEM, por sus siglas en inglés) y la entrada de actores extranjeros. ▷

* CEO de Siemens Gamesa Renewable Power Pvt Ltd.
Traducción: Oficina Económica y Comercial de Nueva Delhi.
Versión de septiembre de 2020.
DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7092>

1.1. Marco regulatorio y era de las Feed-in-Tariffs (FiT)

La creación de la Agencia de Desarrollo de Energías Renovables de India (IREDA, por sus siglas en inglés) en 1982, de un Ministerio de Fuentes de Energía no Convencional en 1992 y la aprobación de la Ley de Electricidad en 2003 proporcionaron un marco legislativo e institucional para promover la energía renovable conectada a la red con tarifas definidas y asistencia financiera/fiscal en el mercado eléctrico.

Los desarrollos comerciales y las adiciones de capacidad de generación de energía eólica aumentaron drásticamente con las políticas gubernamentales de incentivos del sector. Algunas de estas políticas, como las depreciaciones aceleradas en inversiones de capital y las exenciones fiscales sobre el impuesto de electricidad, supusieron unos incentivos que llamaron la atención de actores tanto nacionales como internacionales.

Durante dos décadas, las tarifas preferenciales FiT han estado brindando el apoyo necesario para el desarrollo del sector eólico al atraer a grandes actores privados. Es importante destacar que alrededor del 95% de las inversiones realizadas en el sector eólico provinieron del sector privado en este periodo. Además, en 2016, como parte de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, el Gobierno de India (en adelante Gdl) adoptó un firme compromiso en la Conferencia sobre el Cambio Climático de París (COP21) para lograr el 40% de la cuota de generación instalada en 2030 a partir de combustibles no fósiles, incluyendo energía eólica, solar y gran hidroeléctrica, junto con otras renovables, brindando así una visión a largo plazo para la industria. El Ministerio de Energías

Nuevas y Renovables (MNRE, por sus siglas en inglés), antiguo Ministerio de Energías no Convencionales, anunció un ambicioso objetivo de 175 GW para 2022 (de los cuales 60 GW son contribución eólica), reiterando sus objetivos de transición energética.

1.2. Perspectiva del mercado

Desde el anuncio del objetivo nacional, el sector eólico ha mostrado siempre un alto grado de compromiso por parte de todas las partes interesadas. Los OEM, uno de los principales actores del sector, han realizado inversiones significativas en el país, estableciendo una sólida base de fabricación de 10.000 MW. La tecnología eólica ha tenido un desarrollo significativo, desde las anteriores plataformas de menos de 1 MW hasta las actuales de 3 MW, que ofrecen una mayor eficiencia. Se estima que para 2022, de cumplirse el objetivo marcado de 175 GW, el sector eólico indio pueda llegar a generar 1,3 millones de puestos de trabajo.

La transición hacia la fijación de tarifas y la asignación de capacidad basada en subastas con tarifas insostenibles que han llegado hasta las 2,4 rupias/kWh (0,028 euros) ha ejercido una enorme presión en toda la cadena de valor, creando una competencia indebida y dificultades financieras para los OEM y los fabricantes de componentes. Adicionalmente, los techos tarifarios en las subastas han mantenido a los desarrolladores escépticos a la hora de participar, resultando en suscripciones insuficientes y retrasos. Si bien las instalaciones acumuladas ascienden a 37,9 GW en julio de 2020, los problemas relativos a la disponibilidad de terrenos y las limitaciones de la infraestructura de red han afectado de forma ▷

severa a los proyectos de instalación eólica. Las adiciones anuales de capacidad eólica, que alcanzaron su pico en 2017 con cerca de 4,1 GW, cayeron en 2018 a 2,3 GW, manteniéndose estancadas en 2019, con 2,4 GW.

La desaceleración de las instalaciones eólicas en los dos últimos años se ha intensificado durante la primera mitad de 2020 con los confinamientos derivados de la pandemia mundial de la COVID-19. Sin embargo, el Gdl ha tomado diversas medidas para ayudar a minimizar el impacto del confinamiento, permitiendo una extensión en los plazos de entrega de los proyectos abiertos y el movimiento de materiales para proyectos de energía renovables, entre otros.

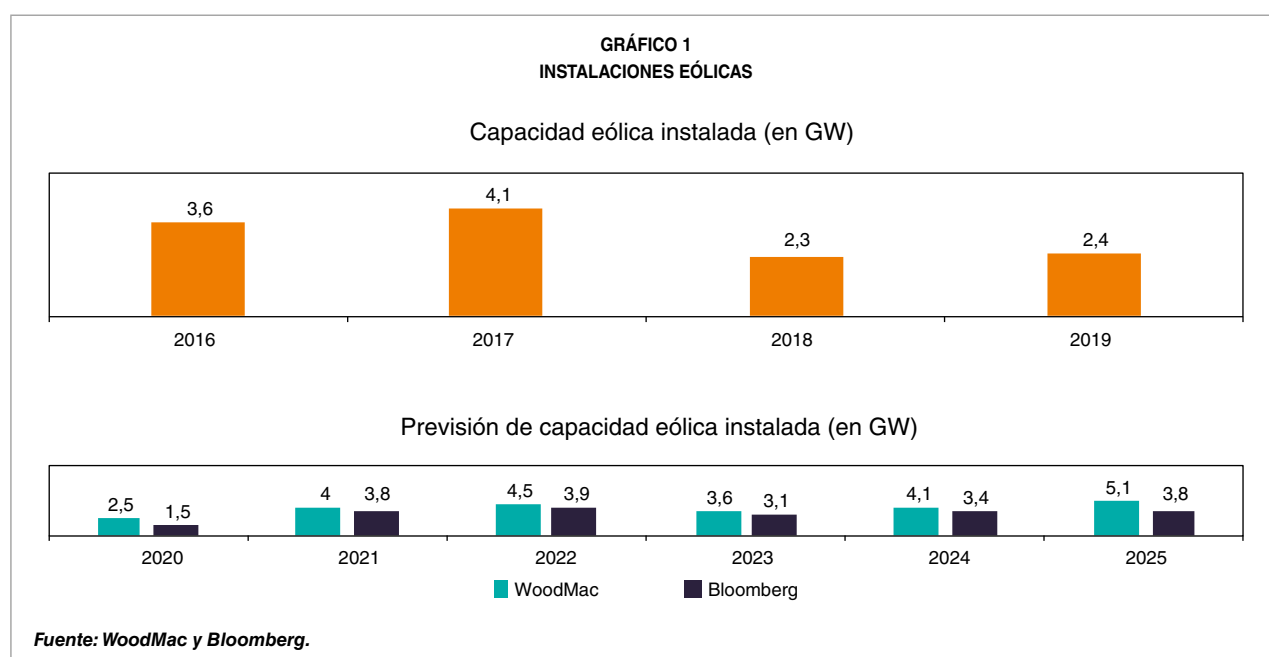
Según fuentes de investigación de mercado, la instalación anual para el año 2020 se espera que sea del orden de 1,5-2 GW, menor al año anterior. En el corto plazo, se estima una clara reducción de las instalaciones eólicas que se encuentren en el rango de 3,5-4 GW frente a las anteriores proyecciones de 6-7 GW. A pesar de las reducciones de los volúmenes de mercado

a corto plazo, India continúa teniendo una fuerte perspectiva, posicionándose entre los tres principales mercados eólicos a nivel mundial, después de China y EE UU.

2. El viaje de Siemens Gamesa en India

Siemens Gamesa Energía Renovable es uno de los mayores proveedores de soluciones renovables del mundo. Desde su creación en 2009, la compañía ha llevado a cabo de forma exitosa proyectos por más de 6.900 MW alrededor de toda India. La flota operativa de parques eólicos de Siemens Gamesa se distribuye en ocho estados, con oficinas de ventas y operaciones en seis ubicaciones, cuatro plantas de fabricación, un centro de ingeniería y 38 oficinas distribuidas por todo el país. La compañía emplea actualmente a más de 2.500 personas.

La historia de la compañía en India comenzó con Gamesa Corporación Tecnológica, ▷



que hizo su incursión en el país en 2009 con su primera planta de fabricación de aerogeneradores de 850 kW en RedHills, Chennai. A los dos años de operaciones en el país, lanzó una turbina de 2 MW con un motor de 97 metros de diámetro para satisfacer la creciente demanda en el mercado eólico. En 2013 inició en Mamandur, Tamil Nadu, una nueva planta de fabricación de nacelles de última generación. En 2015, expandió su cartera de productos con otra turbina eólica de plataforma de 2 MW y un diámetro de motor de 114 metros, y lo amplió a 122 metros en un breve periodo de dos años. En 2016, Siemens Gamesa estableció su centro de fabricación integrado en Nellore, Andhra Pradesh, equipado para manufacturar toda la cadena de valor del negocio eólico y los inversores centrales fotovoltaicos del negocio solar.

La fusión de Gamesa Corporación con Siemens Wind Power en 2016-2017 la ayudó a posicionarse como líder mundial en la industria eólica, al derivar las sinergias de ambos líderes de la industria, proporcionando así un valor añadido a todos los grupos de interés.

En 2018, se estableció un nuevo *hub* de I+D en Bangalore, conformado por más de quinientos ingenieros talentosos que reiteran el enfoque de la empresa en la tecnología y la innovación.

Siemens Gamesa India entró en el negocio solar en 2015, ofreciendo un amplio espectro de soluciones solares Engineering, Procurement and Construction (EPC). Actualmente, Siemens Gamesa India ha entregado más de 400 MW de proyectos de energía solar.

Siemens Gamesa también ha demostrado la capacidad de los híbridos en India, siendo la primera compañía en entregar un proyecto híbrido solar-eólico comercial. El proyecto, que tendrá una capacidad de 78,8 MW (50 MW de energía eólica y 28,8 MW de solar), será

realizado en el estado de Karnataka. La entidad fijó un nuevo punto de referencia en 2019, al convertirse en la primera compañía energética del mundo en ganar el prestigioso premio Deming por estándares de calidad.

Siemens Gamesa lidera actualmente el camino eólico en el país, lanzando recientemente una nueva generación de turbinas eólicas SG 3.4-145. La turbina ofrece un incremento de generación energética del 48% y reduce el coste nivelado de la energía en comparación con su predecesor de plataforma de 2 MW. La turbina está diseñada para los vientos indios y será fabricada en India. Siemens Gamesa se encuentra actualmente afianzada para reforzar la posición de liderazgo en el mercado y acelerar la lucha por las renovables.

CUADRO 1
SIEMENS GAMESA INDIA

Datos clave	
Capacidad instalada	> 6.900 MW
Cuota de mercado en 2019	Líder del mercado con un 30%
N.º de empleados	>2.500
Presencia industrial	4 plantas productivas y 1 centro de ingeniería
<i>Fuente: elaboración propia.</i>	

3. Retos y camino a seguir

El mercado eólico indio se ha ido transformando con el paso de los años en un mercado maduro, competitivo y sensible al precio. Mientras el Gdl ha tomado medidas para abordar los problemas de los techos tarifarios en subastas y ha relajado las condiciones de las licitaciones publicadas recientemente, los retos de infraestructuras de red, disponibilidad de terrenos y de salud financiera de las compañías distribuidoras energéticas (DISCOM) continúan siendo una gran preocupación. Estos desafíos suponen problemas estructurales de ▷

un mercado que necesita políticas adecuadas e intervenciones regulatorias.

A pesar de todos los desafíos de un mercado impulsado por las subastas, el sector eólico continúa siendo una fuente energética competitiva, y seguirá siendo un componente clave para conducir la transición energética india. Si continúa el modelo actual de subastas, se estima un volumen anual instalado de entre 3,5 y 4 GW, y este volumen podría aumentar en la medida en que lo haga la disponibilidad de red y tierra. Las tarifas competitivas y los parques eólicos con un bajo factor de carga eólica (PLF, por sus siglas en inglés) requieren que las turbinas eólicas ofrezcan un coste nivelado de energía (LCoE, por sus siglas en inglés) atractivo para que la energía eólica siga siendo competitiva.

Es esencial que las tarifas mejoren desde los actuales niveles de 2,8-2,9 rupias/kWh (0,032 €/kWh) a un rango sostenible que respalde la rentabilidad de todas las partes implicadas a lo largo de la cadena de valor. Se necesita un mayor despliegue de tecnologías digitales para el mantenimiento de activos y el cambio a plataformas de turbinas eólicas de mayor calificación, junto con soluciones híbridas basadas en el almacenamiento energético, para atender la dinámica del mercado.

La repotenciación de viejos parques eólicos brindaría una nueva oportunidad para instalar las últimas tecnologías, para obtener un mejor uso de los ricos recursos eólicos de un país cuya tierra es finita. Se estima que cerca de 5.000 MW de capacidad instalada en viejas turbinas pueden ser reemplazados por turbinas de última tecnología. Esto podría proporcionar una mayor generación energética por MW por ubicación. Aunque Siemens Gamesa ha realizado intentos de repotenciación en un par de proyectos, no suscita un elevado interés entre los

desarrolladores debido a diversas razones, entre las que se encuentran la tenencia compartida de los terrenos, un gasto de capital (capex) más alto o los problemas de evacuación de energía aparte de la tarifa (antiguas tarifas ofrecidas por las DISCOM durante el periodo del Power Purchase Agreement, PPA). Además, la larga costa del país (7.500 km), con aguas relativamente poco profundas, debería ser analizada por el enorme potencial eólico *offshore* que ofrece.

Con sólidos fundamentos y un compromiso a nivel nacional, la industria eólica está destinada a volver a una trayectoria de alto crecimiento. Con la vista puesta en el año 2030, el objetivo masivo marcado por el Gdl, por el que se pretende una instalación renovable de 450 GW (140 GW de viento), sitúa al país en el mapa mundial como uno de los mercados eólicos con mayor potencial, ofreciendo energía limpia y asequible.

Bibliografía

Chandrasekaran, K. (13 de abril de 2020). India's wind installation for 2020 likely to fall drastically. *ETEnergyWorld*. <https://energy.economictimes.indiatimes.com/news/renewable/indias-wind-installation-for-2020-likely-to-fall-dramatically/75114659>

GWEC (2020). *India wind outlook towards 2022: Looking beyond headwinds*. <https://gwec.net/india-wind-outlook-towards-2022-looking-beyond-headwinds/#:~:text=The%20India%20Wind%20Outlook%202020,an%20assessment%20on%20the%20forecast>

Páginas web consultadas

Bloomberg New Energy Finance. <https://about.bnef.com/>

CEA: Central Electricity Authority. <http://cea.nic.in/>

CEEW: Council on Energy, Environment and Water, India. <https://www.ceew.in/renewables> ▷

Navin Dewaji

GWEC: Global Wind Energy Council. <https://gwec.net/>

IREDA: Indian Renewable Energy Development Agency. <https://www.ireda.in/>

IRENA: International Renewable Energy Agency. <https://www.irena.org/>

MNRE: Ministry of New and Renewable Energy, India. <https://mnre.gov.in>

MoP: Ministry of Power, India. <https://powermin.gov.in/en>

Wood Mackenzie. <https://www.woodmac.com/>

Luis Barranco*

SECTOR AGROALIMENTARIO EN INDIA

¿Es de verdad un mercado potencial para la exportación de 1.353 millones de consumidores?

Con una población de 1.353 millones de habitantes, India es el segundo país más poblado del mundo después de China. Supone casi el 18% de la población mundial y se espera que sobrepase a China en 2027. Estas cifras pueden suponer a priori un gran mercado de potenciales consumidores pero la realidad es diferente cuando se analiza quién es el consumidor real de productos importados, agroalimentarios entre ellos, y qué porcentaje de la población representa. En este artículo se analiza el sector agroalimentario en India y sus cifras de comercio internacional, la estructura socioeconómica del país, los hábitos de consumo y las oportunidades que presenta para las empresas españolas exportadoras de productos agroalimentarios teniendo en cuenta las limitaciones derivadas de las políticas proteccionistas del país.

Palabras clave: comercio, barreras comerciales, hábitos de consumo, oportunidades de negocio, India, España.

Clasificación JEL: F17, O53, Q17.

1. Introducción

En 2019, la economía india ocupaba la quinta posición a nivel mundial en PIB (producto interior bruto) nominal y la tercera en cuanto a paridad de poder adquisitivo, después de EEUU y China. Su PIB per cápita es de 2.139 USD y según datos del Banco Mundial, entre 300 y 400 millones de habitantes pertenecen a la clase media. El 4,3% vive por debajo del umbral de pobreza con menos de 1,9 USD al día.

Aunque constituye un mercado de primera magnitud por número, no posee todavía un nivel de riqueza similar al de las clases medias occidentales y no constituye un mercado homogéneo ni único, dado el tamaño y la diversidad de India. Las clases media y alta son los grupos que tienen capacidad adquisitiva para comprar productos agroalimentarios importados, ya que son productos generalmente con precios medio-altos.

La agricultura en India es un sector estratégico desde el punto de vista político y social. Aunque en el año fiscal 2018-2019 mostró una desaceleración significativa, con un crecimiento anual de apenas el 2,7% en comparación con el 5% del año anterior, y solo supuso el ▷

* Agregado Comercial en la Oficina de Nueva Delhi.

Versión de septiembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7093>

18,52% del PIB (industria y servicios contribuyeron con 27,18 % y 54,3 % respectivamente), es el sector más importante, ya que es el medio de vida de más del 59% de los hogares rurales y emplea al 44,14% de la población activa. La mayor parte de la producción se obtiene de la agricultura de subsistencia, menos de un tercio de toda la tierra de cultivo es de regadío y, de acuerdo con estimaciones disponibles, el 40% de la producción se pierde por falta de un sistema adecuado de comercialización. Otro problema grave es la escasez de agua, de la que la agricultura es el principal usuario.

India se sitúa como uno de los principales productores mundiales de muchas partidas agrarias, entre las que destacan las siguientes:

- Primer productor de legumbres, especias, algodón, leche y gambas.
- Segundo productor de arroz, trigo, frutas y hortalizas.

El sector agroalimentario en India es el sexto mercado más grande del mundo y ha venido creciendo en los últimos años a una tasa del 12% anual. En los últimos años la producción agroalimentaria en el país ha sufrido una transformación radical, pasando de estar orientada hacia una producción rural y de subsistencia a estarlo hacia una actividad comercial y con grandes perspectivas de crecimiento en el futuro.

2. Estructura socioeconómica

India ha tenido tradicionalmente una sociedad con una marcada desigualdad, fácilmente identificable debido a la presencia del sistema de castas, el cual a su vez se encuentra relacionado con el fuerte sentimiento religioso de la población. El hinduismo es la religión

mayoritaria en India y favorece la presencia de estas desigualdades, si bien la base religiosa del sistema se está relajando, principalmente en las ciudades, ante la modernización del país.

El crecimiento económico sostenido que ha tenido India en la última década ha ayudado a la reducción de la pobreza, pero queda todavía camino por recorrer para conseguir que toda la población disfrute de unas condiciones de vida dignas.

En un informe realizado por Boston Consulting Group en 2017, se clasificaba la población india en cinco grupos de acuerdo a su nivel de ingresos: élite, prósperos, aspirantes, siguiente billón y luchadores. Las dos primeras categorías son las que presentan un crecimiento más rápido, acumulando entre ambas un porcentaje de hogares de casi el 16% en 2025, en comparación con el 8% que representaron en 2016. Su importancia deriva del hecho de que son los grupos que más consumen, ya que se espera que en 2025 supongan el 40% del mismo, a diferencia del 27% que supusieron en 2016. En el otro extremo, se espera un decrecimiento del grupo luchadores, reduciéndose del 31% de 2016 al 18% en 2025.

El índice de desarrollo humano elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo muestra que India ha pasado del 0,344 en 1980 a 0,428 en 1990, alcanzando el 0,647 en 2019, lo que coloca al país en la posición 127 de 187 países, en un nivel de desarrollo medio. Respecto al índice de Gini, en la última estimación 2011, el valor era del 35,7%, ocupando el puesto 93 de 156 países clasificados de más desiguales a menos.

Por otro lado, según datos del Banco Mundial, India sigue siendo un país principalmente rural, donde solo el 34% de la población vive en áreas urbanas. La migración urbana ▷

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN INDIA POR NIVEL DE INGRESOS

Ingresos anuales brutos por hogar (miles de USD)	Número de hogares según ingresos (millones y porcentaje)		
	2005	2016	2025
Élite (> 30,8)	3,1 (1,5%)	6,5 (2%)	15,8 (5%)
Prósperos (15,4 < 30,8)	7 (3%)	17 (6%)	33 (11%)
Aspirantes (7,7 < 15,4)	17 (8%)	40 (15%)	61 (20%)
Siguiente billón (2,3 < 7,7)	89 (42%)	121 (45%)	140 (46%)
Luchadores (< 2,3)	93 (44%)	82 (31%)	55 (18%)

Fuente: Boston Consulting Group, 2017.

continúa con una tendencia ascendente clara, pero a una velocidad considerablemente más lenta que otros países, como China. Analizando el censo de 2011, en las zonas rurales vivían mayoritariamente unidades familiares con renta familiar anual inferior a 90.000 rupias. Aquellas con una renta familiar superior a 200.000 rupias vivían en las ciudades, concentrándose en ellas el 66% de la clase media.

Se prevé que poco a poco se vaya igualando la densidad de población en poblaciones urbanas y rurales, esperándose que la primera congrege el 40% de habitantes en 2025 y sean las responsables del 60% del consumo.

La desigualdad económica es una de las principales barreras que impide al país poder desarrollar todo su potencial.

3. Hábitos de consumo

El aumento de los ingresos disponibles, la urbanización y la globalización han aumentado la exposición de la población india a experiencias y productos internacionales provocando la aparición de nichos de mercado, donde tiene cabida el consumo de ciertos productos agroalimentarios importados.

La media de edad de los habitantes de India es de veintiocho años. La población joven tiende a adoptar unos patrones de compra y de

consumo menos tradicionales, en parte debido a la urbanización y al cambio tecnológico. Además, la población joven de clase media y alta tiene más en cuenta las marcas y es más cosmopolita a la hora de comprar y consumir, buscar productos con una mayor calidad y unas características higiénicas mayores y más saludables. El precio suele ser el principal factor en el proceso de decisión de compra para la mayoría, pero cierta parte de la población está dispuesta a pagar más por obtener un producto de calidad o para tener acceso a un producto novedoso.

La población india prefiere cocinar productos frescos de temporada comprados casi a diario para cocinarlos en el mismo día, pero el crecimiento económico del país ha venido acompañado de un aumento de la población activa y del número de mujeres que trabaja (la tasa de participación femenina en el mercado laboral es aún menor que en otros países), lo que ha generado dificultades para compaginar cocinar en el hogar con el trabajo, favoreciendo la compra de comida precocinada o de alimentos congelados.

El cambio hacia familias nucleares, en las que ambos padres trabajan y, con ello, la introducción de un doble ingreso en la mayoría de los hogares urbanos, ha fomentado nuevos hábitos alimenticios, como es el caso del aumento del número de salidas para comer ▷

fuera, así como el interés por explorar nuevas cocinas.

Igualmente, el cambio de estilo de vida y hábitos de trabajo de la India más joven ha conducido a un aumento en enfermedades como la diabetes, la presión arterial, problemas cardíacos y dolores musculares. Como consecuencia, ha aumentado la concienciación por una alimentación sana y la predisposición a consumir productos orgánicos y saludables.

La religión es otro factor a tener en cuenta. India es un país en el que coexisten un amplio número de religiones, las cuales tienen normas en cuanto a alimentación se refiere. La mayoría de la población es hinduista (80,5%), el 13,5% es musulmana, el 1,9% practica la religión sij, los jainistas representan el 0,4% y los budistas, el 0,8%. El consumo de productos como la carne de vaca, la carne de cerdo y las bebidas alcohólicas se ve afectado dependiendo de la religión que se profese. Cabe también señalar que, de acuerdo con el censo realizado en 2011, alrededor del 29% de la población es vegetariana, si bien otras estimaciones aumentan este porcentaje hasta el 40%.

La pandemia provocada por la COVID-19 ha provocado ciertos cambios en varios niveles que están afectando al consumo de productos, agroalimentarios entre ellos. Por un lado, el Gobierno está afianzando sus políticas proteccionistas para fomentar el consumo de productos locales. Por otro, durante el periodo del confinamiento aumentó el consumo de ciertos alimentos; es el caso de la pasta (se triplicó), *noodles* (aumentó un 27%), bizcochos (52%) y *snacks* salados (32%). Está por ver si esta tendencia permanecerá una vez la situación se normalice. El hábito de comer fuera de casa en restaurantes probablemente quede afectado.

4. Comercio de productos agroalimentarios

India es una gran potencia agroalimentaria y está implementando políticas de apoyo tanto al sector primario agrícola, para conseguir que sea más eficiente y sus productos tengan mayor valor añadido, como a su industria de procesado de alimentos. Las cifras de importación de India, de productos agroalimentarios del resto del mundo, se pueden considerar modestas si se comparan con las de otros países similares.

A continuación se analizan los principales países exportadores a India y los productos exportados.

4.1. Comercio mundial

A nivel global, el total de importaciones realizadas por India del resto de mundo ha ido disminuyendo en el periodo de análisis 2017-2019. En 2019 India importó un 40% menos en valor respecto a la cifra de 2017 (Cuadro 2).

Si se analizan los diez principales países exportadores, teniendo en cuenta la UE como una única entidad, la mitad son países de la región, e igualmente el conjunto decrece, aunque con un valor de menor cuantía (22%).

En un análisis país por país, las tendencias son mixtas. El principal exportador, Indonesia, exportó en 2019 la mitad del valor realizado en 2017. Estados Unidos y la UE ocupan la cuarta y quinta posición y su evolución ha sido ligeramente positiva en dicho periodo.

Respecto a los principales productos exportados del mundo a India, los tres primeros son los correspondientes a los códigos TARIC: 15 (grasas y aceites animales o vegetales; ▷

CUADRO 2
DIEZ PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS A INDIA (2017-2019)
 (Importes en USD)

País	2017	2018	2019
Indonesia	5.223.529.021	3.916.842.809	2.626.379.023
Malasia	1.431.941.324	1.391.041.732	2.097.043.581
Argentina	1.992.989.840	1.446.488.815	1.811.998.113
Estados Unidos	1.413.354.521	1.357.414.992	1.491.512.367
UE	778.696.569	790.875.975	822.995.664
Brasil	1.361.824.271	1.148.455.639	579.632.733
Myanmar	492.801.606	410.471.685	482.971.418
Canadá	723.294.126	129.103.726	332.874.445
Vietnam	317.767.261	340.247.410	321.219.299
Tailandia	256.057.071	268.135.244	277.062.638
Total Top 10	13.992.255.610	11.199.078.027	10.843.689.281
Total mundo	20.700.089.858	16.331.637.375	12.475.988.727

Fuente: UN Comtrade Database.

productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal), siendo Indonesia el principal exportador; 08 (frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios, melones o sandías), con Estados Unidos liderando la exportación; y 07 (hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios), en el que Myanmar es el principal exportador.

4.2. Comercio UE-India

Las exportaciones de la UE a India suponían en 2017 el 3,76% del total mundial. En 2019 la cuota de mercado fue del 6,6%. Este incremento no se debe a que hayan aumentado las exportaciones europeas en esa proporción, sino a que, como se señaló en el apartado anterior, el total mundial disminuyó considerablemente (Cuadro 3). ▷

CUADRO 3
DIEZ PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE LA UE DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS A INDIA (2017-2019)
 (Importes en USD)

	2017	2018	2019
Reino Unido	162.329.652	217.868.025	245.660.366
Italia	88.153.071	78.484.300	123.489.084
Países Bajos	92.777.001	104.344.303	98.217.341
Francia	84.150.796	57.294.517	77.983.429
España	72.083.674	81.418.589	61.222.991
Alemania	55.562.486	78.820.577	61.028.936
Austria	15.294.739	58.625.899	39.019.581
Bélgica	33.595.502	36.699.983	30.785.432
Polonia	10.967.147	10.349.717	20.436.028
Dinamarca	9.523.659	7.734.781	17.154.132
Total 10 UE	624.437.727	731.640.691	774.997.320
Total mundo	20.700.089.858	16.331.637.375	12.475.988.727

Fuente: UN Comtrade Database.

En el periodo 2017-2019, Reino Unido lideró el *ranking* exportador a India. España ocupa el quinto puesto con una cifra de exportación similar a la de Alemania, si bien nuestro país ha visto disminuir las exportaciones durante este periodo a diferencia de Alemania, en donde han aumentado.

Respecto a los productos exportados, en 2019 los principales fueron: gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales (13) con Alemania y España en los primeros puestos; preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas (20) liderado por España; leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural, productos comestibles de origen animal no incluidos en otra parte (04) siendo Francia el primer exportador a gran distancia del resto de países.

4.3. Comercio España-India

La balanza comercial de productos agroalimentarios entre España e India (Cuadro 3), en el periodo 2017-2019, ha sido siempre deficitaria para España. La cobertura de nuestras exportaciones a India respecto a las importaciones ha sido del 16,77%, 24,16% y 19,72% en los años 2017, 2018 y 2019, respectivamente. En cuanto a los datos disponibles para 2020, en el periodo enero-mayo la relación deficitaria se mantuvo, notándose en el mes de mayo

el efecto de la irrupción de la COVID-19 en el comercio internacional, ya que los valores nominales tanto de exportación como de importación ese mes disminuyeron a la mitad.

En el Cuadro 5 se señalan los importes de productos agroalimentarios exportados por España a India en el periodo 2017-2019 diferenciado por TARIC. Las principales partidas corresponden a aceites (15) a gran distancia, y después, a conservas de verdura o fruta (20), preparaciones alimenticias diversas (21) y jugos y extractos vegetales (13).

5. Barreras comerciales

India pertenece a la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde su creación, pero su estrategia comercial es bastante proteccionista, hecho que es aplicable también a los productos agroalimentarios. Se caracteriza por la implementación de medidas que en algunos casos están en el límite o pueden generar dudas respecto a si respetan el marco normativo de la OMC. En línea con la estrategia seguida por otros países, la COVID-19 ha generado un afianzamiento en India de estas políticas proteccionistas que pretenden fomentar el consumo de productos locales en detrimento de su importación.

La política de importación en India se rige por la Export and Import Policy, o política ▷

CUADRO 4
BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA ESPAÑA-INDIA (2017-2020*)
(En miles de euros)

	2017	2018	2019	Enero - mayo 2020
Exportación	63.881,12	68.885,46	54.687,00	21.249,42
Importación	380.879,31	285.113,01	277.354,86	104.536,98
Saldo	-316.998,19	-216.227,55	-222.667,86	-83.287,56
Cobertura %	16,77	24,16	19,72	20,33

* En 2020 el periodo de análisis es de enero a mayo.
Fuente: Estacom.

CUADRO 5
EXPORTACIÓN DE ESPAÑA A INDIA (2017-2020)
 (En miles de euros)

TARIC	2017	2018	2019	Enero-mayo 2020
01. Animales vivos	–	0,10	0,05	–
02. Carne y despojos comestibles	421,65	532,47	857,44	135,35
03. Pescados, crustáceos, moluscos	351,34	525,53	133,06	81,67
04. Leche, productos lácteos; huevos	1.366,95	1.278,51	718,74	239,47
05. Otros productos de origen animal	4,86	64,02	69,11	21,20
06. Plantas vivas; productos floricultura	178,78	190,45	539,65	9,76
07. Legumbres, hortalizas, s/ conservar	1.269,82	1.063,99	1.004,21	225,91
08. Frutas /frutos, s/ conservar	2.514,66	1.973,87	4.267,57	1.456,82
09. Café, té, yerba mate y especias	644,84	406,50	495,05	318,07
10. Cereales	367,54	454,14	486,17	180,21
11. Productos de la molinería; malta	60,20	9,72	11,73	0,47
12. Semillas oleagi.; plantas industriales	306,30	341,59	500,81	196,75
13. Jugos y extractos vegetales	3.635,22	4.389,87	4.167,40	2.835,22
14. Materias trenzables	65,14	–	0,34	23,99
15. Grasas, aceite animal o vegetal	37.252,64	43.386,89	25.599,39	10.468,86
16. Conservas de carne o pescado	260,61	387,90	299,52	120,19
17. Azúcares; artículos de confitería	149,07	105,36	161,40	60,48
18. Cacao y sus preparaciones	956,78	398,87	585,73	136,18
19. Productos de cereales, de pastelería	464,01	750,96	359,64	108,68
20. Conservas de verdura o fruta; zumo	6.852,13	6.184,70	7.935,34	2.108,73
21. Preparaciones alimenticias diversas	4.631,84	4.145,78	4.050,16	1.870,27
22. Bebidas de todo tipo (exc. zumos)	2.126,75	2.294,24	2.444,50	651,13

Fuente: Estacom.

EXIM, que determina qué productos están autorizados a la importación y las condiciones para cada uno de ellos. La Dirección General de Comercio Exterior (DGFT, por sus siglas en inglés) es la organización gubernamental encargada de la gestión y control de todo lo referente a las importaciones y exportaciones, y la Autoridad para la Seguridad y Estándares Alimentarios (FSSAI, por sus siglas en inglés) se encarga de que los alimentos puestos en el mercado cumplan con medidas de higiene y seguridad alimentaria.

Respecto a la exportación de frutas y hortalizas, existe un marco legislativo específico que regula qué productos pueden importarse al país. Es el denominado Plan Cuarentena de

2003¹, que se actualiza periódicamente por medio de enmiendas. Es un listado positivo en el que se incluyen los productos autorizados para su importación, así como las condiciones en que debe hacerse, en función del país de origen. Para los productos no incluidos en el plan, cada país debe negociar bilateralmente con India su acceso al mercado. Para el caso de España, las frutas frescas que actualmente están autorizadas para exportar desde nuestro país son: cítricos, caqui, uva de mesa, fruta de pepita (manzana, pera y membrillo) y fruta de hueso (ciruela, melocotón, nectarina, albaricoque y cereza). ▷

¹ Plan Cuarentena: <http://plantquarantineindia.nic.in/PQISPubl/pdffiles/pqorder2015.pdf>

Respecto a hortalizas, se pueden exportar cebolla y ajo, perejil, guisantes y aceitunas.

A continuación se resume la situación respecto a barreras arancelarias y con un ejemplo de barrera técnica.

5.1. Barreras arancelarias

Los aranceles a la importación de productos agroalimentarios son muy altos si se comparan con los impuestos por otros países. La media se encuentra entre el 30% y 40%, pero puede alcanzar el 150% en algunos casos como en las bebidas alcohólicas. En el Cuadro 6 se especifican los aranceles aplicables a productos para los que existen oportunidades de exportación al país.

Los cambios de porcentajes de aranceles suelen ser frecuentes. Se suelen producir sin previo aviso y son de aplicación inmediata. Esto genera un escenario de incertidumbre y de inestabilidad que desincentiva las transacciones comerciales.

5.2. Barreras técnicas

Son numerosas las barreras técnicas existentes en India para la importación de todo tipo de productos. Para productos agroalimentarios cabe señalar el excesivo requisito de etiquetado. A priori, la regulación india sobre esta materia no incumple ninguna normativa internacional y es justificada su necesidad por las autoridades indias para prevenir la adulteración de los productos y aumentar la seguridad alimentaria. Existen dudas respecto a la proporcionalidad de los requisitos de etiquetado exigidos para conseguir estos objetivos.

6. Oportunidades para los productos agroalimentarios españoles

Son muchos los factores que inciden en que un producto importado tenga éxito en India: desde la imagen país del país exportador hasta su relación calidad/precio o que el exportador tenga un importador/distribuidor que trabaje bien el mercado.

El producto extranjero, y el europeo en concreto, es considerado de mayor calidad. Para el caso de productos agroalimentarios, se considera que tienen menos componentes artificiales y pesticidas.

Las clases media-alta y alta indias tienen exposición internacional y conocen productos exclusivos que han consumido en sus viajes al exterior y que quieren seguir consumiendo en su país. Por tanto, existen oportunidades de negocio para los productos *gourmet*, principalmente en el canal HORECA. A corto plazo, la pandemia de la COVID-19 provocará cambios en los hábitos de consumo. Los restaurantes dispondrán de menos mesas, atenderán a menos comensales y, por tanto, las necesidades de cantidad de producto serán menores. Para aquellos productos para los que existen sustitutos locales, se preferirán los segundos, ya que es más fácil hacer la trazabilidad desde su producción hasta que llega al lugar de venta para controlar su posible exposición a la COVID-19.

Existen oportunidades de negocio para los siguientes productos españoles:

- *Aceite de oliva*. España es el principal exportador de aceite de oliva a India. Aunque todavía se considera un artículo de lujo, la población local está cada vez más concienciada de sus beneficios para la salud. Cabe mencionar ▷

CUADRO 6
ARANCELES

Producto	TARIC	Arancel total (sobre el valor CIF)
Aceite de oliva	15.09-15.10	51,3%-56,98%
Conservas vegetales	20.01-20.8	48,96% (excepto 20.04.10: 55,12% y 20.08.19.10: 67,44%)
Fruta	08.03, 08.07, 08.10	39,65%
	8.04	48,96%
	8.05	42,8%-61,28%
	8.06	51,2%-126,28%
	8.08	45,43%-91,63%
	8.09	33,88%-39,65%
Bebidas no alcohólicas	20.09	55,12%-73,6%
	22.01	56,94%
	22.02	48,96%-86,2%
Hortalizas	07.01-07.02	39,65%
	7.03	39,65%-120,5%
	07.04-07.12	39,65%
	7.13	39,65%-85,85%
Carne	02.03-02.04 y 02.06	39,65%
	2.06	39,65%
	2.07	39,65% 120,5%
Miel	4.09	60%
Vino	22.04	165%
Azafrán y pimentón	09.10.20	39,65%
	09.04.22	85,85%
Queso	4.06	48,96% (excepto 04.06.90: 61,28%)
Jamón y embutidos	16.01	135,2%
	16.02.41-16.02.42	48,96%
Conservas de pescado	16.04-16.04	48,96%

Fuente: elaboración propia a partir de información publicada por la Junta Central de Impuestos Indirectos y Aduanas (www.cbic.gov.in) del Ministerio de Finanzas de India.

también las oportunidades existentes para el aceite de orujo, de menor precio, ya que es el que mayor crecimiento presenta en los últimos años.

- *Conservas vegetales*. España es el principal proveedor de India y es uno de los países que mayor crecimiento presenta desde el año 2015.
- *Fruta de hueso*. Aunque el crecimiento de las importaciones españolas desde 2015 no es muy elevado, después de la caída en 2018 se han casi triplicado las exportaciones españolas a India en 2019. Frutas y hortalizas están entre los principales productos que el mundo exporta a

India, por lo que hay margen para que España mejore su cuota de mercado.

- *Zumos de frutas*. El aumento de la concienciación de la salud está impulsando el mercado del zumo, en especial el de los zumos no concentrados.
- *Carne porcina*. A pesar de exportarse a India solo desde 2016, España ya es el segundo país proveedor de este tipo de producto y tiene unas perspectivas de crecimiento altas.
- *Miel*. España es el principal proveedor de este producto en India y existe recorrido para ampliar la exportación, máxime teniendo en cuenta que España ▷

ha tenido excedente de miel en esta campaña debido a la COVID-19.

- *Vino*. A pesar de ser un sector que presenta dificultades por los altos aranceles y en concreto para el producto español, por el desconocimiento que existe en la población de la buena relación calidad-precio de nuestros vinos, existe margen para ampliar la poca variedad de vinos españoles que existe en India. Cabe señalar que el hecho de que una parte considerable de la población no beba alcohol, pero quiera beber vino, abre posibilidades para el vino sin alcohol.
- *Queso*. Se prevé que la demanda de queso con sabores, por medio de envases innovadores, impulse las ventas de queso en el país y se espera que estas asciendan a 925 millones de euros en 2024. En 2019 fueron de 500 millones de euros.

Por último, los recientes enfrentamientos producidos entre India y China pueden suponer una oportunidad adicional para ciertas empresas de productos agroalimentarios españoles, ya que los consumidores indios están boicoteando el consumo de productos chinos (en estos momentos es el caso de la ciruela).

7. Conclusiones

El escenario descrito hasta ahora muestra que, aunque India no es un mercado de 1.353 millones de habitantes dispuestos a consumir cualquier tipo de producto importado, sí posee una parte de la población que valora, tiene interés y capacidad adquisitiva para consumir

ciertos productos extranjeros, españoles entre ellos. Son los entre 300 y 400 millones de personas que componen la clase media. Buena parte es menos sensible al precio, está cada vez más preocupada por la dieta y prefiere gastar más por conseguir productos de calidad y sanos.

En relación a la COVID-19, se prevé que los efectos negativos que pueda tener en las importaciones de productos agroalimentarios sea provisional. Todavía es pronto para conocer si se producirán posibles cambios estructurales en los hábitos de consumo de la población.

Bibliografía

- Banco Mundial(2019). *Overview of India*. <https://www.worldbank.org/en/country/india/overview>
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi (2019). *El mercado de la fruta en India 2019*.
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi (2019). *El mercado de aceite de oliva en India 2019*.
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi (2019). *El mercado del vino en India 2019*.
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi (2019). *El mercado de productos gourmet en India 2019*.
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi (2019). *Informe económico y comercial*.
- Singhi, A., Jain N., y Sanghi K. (marzo de 2017). *The new Indian: The many facets of a changing consumer*. Boston Consulting Group. <https://www.bcg.com/en-us/publications/2017/marketing-sales-globalization-new-indian-changing-consumer>

Vanesa Álvarez*

José Manuel Freijo**

LA PERSPECTIVA DE MAHARASTRA, LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA EN EL SECTOR DE BIENES INDUSTRIALES

El estado indio de Maharashtra y su capital, Mumbai, han liderado el desarrollo industrial de India en el último siglo. En la actualidad, las políticas del estado siguen buscando promover las fortalezas industriales de la región, entre las que destacan sus consolidadas instituciones, sus ventajas logísticas y la existencia de una amplia red de clústeres y servicios de apoyo en diferentes sectores.

Son muchos los retos y oportunidades que ofrece el mercado indio a las empresas españolas. A pesar de su complejidad, un enfoque de medio y largo plazo y un correcto entendimiento, planificación y seguimiento de este mercado permitirán explotar las ventajas comerciales que aún permanecen latentes en muchos sectores. Entre estos sectores de oportunidad, en el apartado industrial, destacan el de la automoción ligada a las nuevas formas de movilidad, el de la máquina herramienta y el de la maquinaria de envase y embalaje.

Palabras clave: Maharashtra, Mumbai, desarrollo industrial, logística, automoción, máquina herramienta, envase, embalaje.

Clasificación JEL: D24, F14, L23, L52, R11.

1. Introducción

Con una población estimada de más de 123 millones de personas en la actualidad¹, casi el triple que la de España, y una superficie de 307.690 km², menos de dos tercios de la superficie de nuestro país, Maharashtra es el segundo mayor estado de India en población y el tercero

en tamaño. Este territorio, situado en el oeste de India, cuenta con una gran línea de costa, de 720 kilómetros de longitud, a lo largo del mar Árabe.

Maharashtra es el estado más industrializado de India. Con un producto interior bruto (PIB) de 448.000 millones de dólares y un peso del 15,01 % del PIB total, es la mayor economía del país. La ciudad de Mumbai, capital del estado, es sede de la mayoría de las corporaciones e instituciones financieras indias. Las principales bolsas de valores de India (BSE y NSE) y los principales mercados de materias primas están situados en esta ciudad. Mumbai cuenta con ▷

* Consejera Económica y Comercial en Mumbai.

** Diplomado Comercial del Estado.

Versión de septiembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7094>

¹ El último censo es de 2011, cuando se contabilizaron unos 112 millones de habitantes.

una de las áreas metropolitanas más grandes del mundo y es la mayor ciudad de India².

Maharastra presenta una elevada tasa de urbanización, del 45,2% según el censo de 2011, mientras que la media de India no llega al 30%, y es el estado más rico del país según varios estándares.

2. Breve historia económica de Maharastra y de su capital, Mumbai

Bombay se integró en la corona portuguesa en 1534, cuando todavía era una pequeña población asentada sobre un conjunto de islas próximas a la costa oeste de India. En 1661 Bombay pasó a control británico a raíz de un matrimonio entre miembros de las dos monarquías. La ciudad portuaria fue cedida a la Compañía de las Indias Orientales, la empresa británica que monopolizaba su comercio con India, el este y el sudeste de Asia, en 1668, pero su prosperidad no comenzó hasta el siglo XIX, coincidiendo con el debilitamiento de los regímenes gobernantes al norte y el este, con la recepción de inmigrantes comerciantes y artesanos, y con el refuerzo de las rutas comerciales tanto hacia dentro del territorio indio como hacia Europa.

Las primeras fábricas textiles se establecieron en Bombay a mediados del siglo XIX, y en 1860 ya era el primer mercado de algodón de India. La crisis del algodón en Estados Unidos por la guerra civil y la apertura del canal de Suez impulsaron la economía de Bombay. La urbe prosperó y fue escenario del desarrollo

² Según el censo de 2011, Mumbai contaba con 18,41 millones de habitantes. Sin embargo, el fuerte crecimiento de la ciudad en las últimas décadas y la proliferación de barrios de chabolas o *slums*, algunos de los cuales superan el millón de residentes, han dejado esta cifra obsoleta.

del movimiento a favor de la independencia de India, finalmente declarada en 1947. Hasta 1960, Bombay fue la capital del estado de Bombay, que en esa fecha se disolvió para dar nacimiento a los actuales estados de Gujarat, al norte, y Maharastra, al sur, cuya capital sigue siendo la ciudad de Bombay.

En 1962 se creó la Corporación para el Desarrollo Industrial de Maharastra (MIDC), con el objetivo de establecer áreas industriales donde llevar a cabo una planificación y desarrollo industrial sistemático. A día de hoy MIDC sigue siendo la principal agencia de desarrollo de la infraestructura industrial de este estado indio.

Tras la Gran Huelga Textil de Bombay de 1982, la mayoría de las fábricas del centro cerraron y el sector textil entró en reconversión. Pero para entonces Bombay había diversificado su economía hasta convertirse en un importante centro financiero, comercial y de servicios, acogiendo también nuevas industrias como la metalúrgica, la química, la automoción o la electrónica.

Mumbai es la forma maratí (idioma local) de Bombay. El cambio de nombre de la ciudad se hizo oficial en 1995, cuando llegó al poder el partido nacionalista regional Shiv Sena, o Ejército de Shiva.

3. Fortaleza empresarial

En la actualidad los principales motores de la economía de Maharastra son las manufacturas, las finanzas³, el comercio internacional, los medios de comunicación de masas, la tecnología, el petróleo, la moda y el sector ▷

³ Tanto el Banco de la Reserva de India (RBI), que es el banco central del Estado, como la principal compañía de seguros del país, que es pública, tienen su sede en Mumbai.

textil, las gemas y la joyería, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y el turismo.

Maharashtra se considera el primer estado y el líder del desarrollo económico e industrial de India. La calidad de sus infraestructuras, las políticas industriales arraigadas y diversas iniciativas para facilitar el clima de negocios han convertido a este estado en la sede de varias de las marcas indias más globales. Además de ser uno de los *hubs* del automóvil de India, centrado sobre todo en la ciudad de Pune y su área circundante, también destaca por la fortaleza en el sector de la producción y transformación de alimentos. Maharashtra es líder en atracción de inversión extranjera directa (IED) en India. Según el Departamento de Promoción de la Industria y Comercio Interior (DPIIT), dependiente del Ministerio de Comercio e Industria de India, los flujos acumulados de IDE en Maharashtra entre abril de 2000 y diciembre de 2017 ascendieron a 113.830 millones de dólares, un tercio de las entradas totales de IDE en el conjunto del país.

Maharashtra también es el estado que más exporta de India, con unas exportaciones valoradas en 4,49 *lakh*⁴ *crore*⁵ de rupias indias (casi 60.000 millones de dólares) en el año financiero 2017-2018. Entre sus exportaciones destacan las gemas y la joyería, la maquinaria y bienes de equipo, los productos farmacéuticos, los servicios del sector TIC, hierro y acero, vehículos y sus partes, algodón y productos agrícolas. Entre los sectores cuyas exportaciones el Gobierno maratí pretende potenciar en los próximos años figuran la confección textil, los bienes con alto componente de ingeniería,

las manufacturas agrícolas, las TIC y sus servicios, la automoción y sus componentes, y los sectores farmacéutico y químico.

El fuerte crecimiento económico de la región en los últimos años y su potencial a medio y largo plazo son indiscutibles. No obstante, en esta parte de India el desarrollo más moderno convive con importantes niveles de desigualdad y pobreza y con una frágil situación medioambiental. En los últimos meses, la prolongada crisis provocada por la pandemia de la COVID-19 ha ralentizado las perspectivas de crecimiento a corto plazo, tanto de Maharashtra como del conjunto del país.

En el contexto del fuerte crecimiento que ha experimentado la economía india en los últimos años, han aparecido nuevos focos industriales, logísticos y de negocios en el país, que han crecido con fuerza y han logrado convertirse en líderes en sectores muy destacados, constituyéndose hoy en día en referencias globales y competidoras de Maharashtra como capital industrial. Gujarat y su capital, Gandhinagar-Ahmedabad, en el noroeste, o Karnataka, con su capital, Bangalore, al sur, son ejemplos de los nuevos polos empresariales que han emergido en India.

Los esfuerzos del Gobierno de Maharashtra siguen buscando mantener el rol de líder industrial y logístico de este estado en India: por un lado, se busca su consolidación como centro manufacturero proveedor del mercado interior y también volcado en la exportación; por otro, se pretende afianzar su papel como eje empresarial que conecta el norte y el sur de India.

Las autoridades maratíes se han fijado el ambicioso objetivo de llegar a ser una economía de un billón de dólares en 2025. Para ello se han propuesto fortalecer el ecosistema manufacturero de la región y lanzar nuevas ▷

⁴ El *lakh* es una unidad de medida india que equivale a cien mil (100.000).

⁵ El *crore* es una unidad de medida india que equivale a diez millones (10.000.000).

facilidades para hacer negocios, entre las que destacan desarrollar infraestructuras a medida de las necesidades de la industria o crear un banco de terrenos a disposición de las empresas y adaptado a la demanda, a través del MIDC. Entre los objetivos más concretos figuran lograr que el crecimiento del sector manufacturero ronde el 12-13%, de modo que su peso en el PIB estatal llegue hasta el 25% en 2023-2024; atraer inversiones por valor de 130.000 millones de dólares hasta 2023-2024, y crear oportunidades de empleo para cuatro millones de personas en 2023-2024.

4. Fortaleza logística

Maharastra está conectado a los principales centros industriales y de consumo del país. Según fuentes oficiales, 22.000 kilómetros de carreteras nacionales atraviesan el estado. Entre los nuevos proyectos en construcción destacan la autovía Maharashtra Samruddhi Mahamarg, un corredor de 700 Km para conectar Nagpur y Mumbai, o la autovía entre Mumbai y Vadodara, en Gujarat. Aunque la red es voluminosa, debe tenerse en cuenta, no obstante, que, debido al tráfico, las condiciones de mantenimiento, las diferencias en calidad y la práctica de que los conductores ahorren combustible por todos los medios posibles, la velocidad media a la que se circula por las carreteras de Maharashtra no supera los 60 o 70 Km/h⁶.

La conexión por ferrocarril con el mercado doméstico indio está asegurada a través de los corredores del norte y del noreste. En relación

⁶ Por ejemplo, entre Nueva Delhi y Mumbai hay unos 1.400 kilómetros de distancia por carretera. Por la vía más rápida, la Rajdhani Express, y sin tráfico, un vehículo de carga tardará unas dieciséis horas en recorrerla a una media de 87 Km/h. Sin embargo, por carreteras normales, el trayecto puede requerir de cuarenta a sesenta horas, a una velocidad de entre 35 y 23 Km/h.

al transporte urbano, en la actualidad están en construcción diversas líneas de metro en Mumbai, Nagpur y Pune. Maharashtra cuenta con cuatro aeropuertos internacionales y once aeropuertos nacionales operativos.

Pero la verdadera fortaleza económica de Maharashtra ha estado siempre ligada a su importante capacidad portuaria: este estado indio cuenta con dos puertos principales y hasta 53 puertos menores. Los dos principales puertos de Maharashtra son Mumbai Port y Jawaharlal Nehru Port (JNP), siendo este último el mayor puerto de contenedores de India, antes conocido como Nhava Sheva. Ambos puertos principales están situados en los alrededores de la ciudad de Mumbai.

Entre los estados limítrofes de Maharashtra destacan, por su dinamismo, Goa (un pequeño estado, importante destino turístico, y la región con mayor PIB per cápita de India), Gujarat y Karnataka (dos de los estados más dinámicos: el primero, un gran centro de producción agrícola y petrolera, sede de algunas de las grandes empresas del país; y el segundo, la referencia para el sector de las TIC, la ingeniería o la biotecnología, especialmente por su capital, Bangalore), y Telangana y Andhra Pradesh (dos estados que comparten capital, Hyderabad, líder en la producción farmacéutica y que destaca cada vez más por su potencial en TIC).

5. Fortaleza industrial

Según el informe *Doing Business* del Banco Mundial de 2020, India se situó en el puesto número 63 del mundo en términos de facilidad para los negocios. Esta posición supone una mejora de 14 puestos respecto a 2019 y de 37 puestos respecto a 2018. La ciudad de Mumbai ha sido la que más ha contribuido a este ▷

incremento en la facilidad para hacer negocios en India en los últimos años.

Desde sus inicios en los años sesenta, MIDC ha construido 289 áreas industriales en el estado, en más de 66.000 hectáreas de tierra, y ha desarrollado parques especiales para sectores como las TIC, la producción vinícola, o las gemas y la joyería, y entre los que destacan las zonas económicas especiales (SEZ, por sus siglas en inglés). Hoy en día MIDC cuenta con dieciséis oficinas regionales y sigue poseyendo una de las mayores reservas de tierra para uso industrial de India.

Maharashtra cuenta con 32 zonas económicas especiales operativas, enclaves cuya infraestructura y gestión se agrupan bajo un mismo paraguas administrativo, que están pensadas para la localización de industrias que producen y exportan distintos tipos de bienes y servicios, y a las que se otorga un tratamiento fiscal preferente. A efectos del comercio con el resto del territorio indio, o de la provisión de servicios, las SEZ se consideran territorio extranjero. La creación de las zonas económicas especiales se remonta a la revisión de la política de importación-exportación del Gobierno indio del año 2000. Esta política ha atraído a numerosas empresas exportadoras a las SEZ de Maharashtra, entre las que destacan Atos-Syntel, Infosys, Wipro o Mindspace.

La disponibilidad de una abundante fuerza de trabajo, con un amplio abanico de cualificaciones y habilidades, es otra de las fortalezas de este enclave industrial. Maharashtra cuenta con veinte universidades estatales, veintiuna universidades adscritas, e importantes institutos, entre los que destacan el Instituto Indio de Tecnología de Bombay (IIT), el más antiguo de India, el Instituto Nacional de Tecnología de la Moda de Mumbai (NIFT), el Instituto Tata de Ciencias Sociales (TISS), el Instituto

Nacional de Gestión e Investigación de la Construcción (NICMAR), el Instituto de Tecnología Química de Mumbai (ICT), etc.

La capacidad de generación eléctrica de Maharashtra supera los 43.000 MW, lo que permite asegurar el suministro eléctrico a sus empresas y habitantes. Esta cuestión no es insignificante, pues en algunas partes de India todavía son frecuentes los cortes de electricidad en los meses de mayor calor y en la temporada de monzón, entre junio y septiembre.

Los principales clústeres industriales de Maharashtra se localizan en las siguientes regiones:

- *Automóvil*: área en torno a Pune y Aurangabad.
- *ESDM* (diseño y fabricación de sistemas electrónicos): área en torno a Pune.
- *Farmacéutica y química*: Mumbai-Thane, Pune y Aurangabad.
- *Ingeniería*: Ahmednagar-Nashik, Pune y Aurangabad.
- *FMCG* (bienes de consumo de rotación rápida): Pune.
- *Textil*: Solapur y Nagpur-Amravati.
- *Procesado de alimentos*: Solapur, Ahmednagar-Nashik, y Nagpur-Amravati.
- *Cemento y acero*: Vidarbha-Marathwada.
- *TIC y servicios de TIC*: Mumbai-Thane, Pune y Nagpur-Amravati.

Entre otras iniciativas incluidas en la política industrial de Maharashtra 2019, el Gobierno estatal ha creado el Fondo de Infraestructuras Industriales Críticas (CIIF), dotado con 1.000 *crores* de rupias indias (unos 130 millones de dólares) para desarrollar infraestructuras en áreas industriales no cubiertas por la MIDC, especialmente en las áreas de conectividad ▷

por carretera de última milla, y de refuerzo del suministro de agua y de electricidad. Otra de las iniciativas consiste en crear nuevas instituciones, como el Consejo de Promoción de la Inversión Global (GIPC) de Maharashtra, dedicado a atraer a inversores globales al estado, facilitando el desarrollo de la marca Magnetic Maharashtra, o el Consejo de Promoción de la Exportación de Maharashtra, a imagen de los consejos sectoriales que ya existen a nivel central.

A nivel sectorial, siguen vigentes las políticas sectoriales específicas diseñadas en los últimos años, entre las que destacamos la Política de Vehículo Eléctrico e Infraestructura Relacionada de 2018, la Política del Textil de 2018 o la Política de la Electrónica de 2016.

Entre los proyectos del Gobierno central de India que seguirán impulsando a Maharashtra como líder industrial de India destaca el Corredor Industrial Delhi Mumbai (DMIC), un gran programa de infraestructuras dirigido a desarrollar nuevas ciudades industriales inteligentes, del que cuelgan dos proyectos en Maharashtra: Shendra Bidkin Industrial Area (SBIA), una superficie de en torno a 84 km² próxima a Aurangabad, y Dighi Port Industrial Area (DPIA), una zona industrial de 253 km² en torno a Mumbai.

6. La exportación española en el sector de bienes industriales

Las primeras empresas españolas que se instalaron en Maharashtra llegaron hace más de dos décadas atraídas tanto por las ventajas productivas de este importante centro de producción industrial como por el extenso mercado indio que se abre a sus puertas. A pesar de la crisis de 2008 y de las vicisitudes y el tiempo que requiere una implantación definitiva y

sólida en India, el número de empresas industriales españolas en India ha seguido creciendo de manera lenta pero sostenida, de modo que nuevas empresas han ido apostando por la región, y son varias las existentes que han ampliado su capacidad productiva.

La elección de la localización de las empresas en India obedece a factores muy diversos, que van desde la existencia de un clúster o un centro de aprovisionamiento de materias primas, logístico o de capital humano especialmente adecuado para las necesidades de la empresa, hasta la proximidad a los clientes (a menudo, otras empresas extranjeras implantadas también en India con las que existe una relación comercial a nivel global) o la existencia de incentivos fiscales o administrativos. En el estado de Maharashtra, los destinos preferidos de las empresas industriales españolas han sido Pune (automoción, máquina herramienta, ingeniería, envase y embalaje) y Mumbai (servicios de construcción y conexos, productos siderúrgicos, medio ambiente y producción energética).

A pesar de lo anterior, hoy en día, la presencia de empresas industriales españolas implantadas en India sigue siendo modesta. La mayor parte del comercio del sector se sigue canalizando a través de la exportación. Y esto es así porque, si bien hay numerosas ventajas en la implantación en el contexto de un mercado que es cada vez más proteccionista respecto al exterior, persisten dificultades administrativas, problemas de eficiencia y diferencias en la cultura empresarial, que en ocasiones afloran en la relación con los socios locales, que hacen que la implantación sea una decisión compleja que debe valorarse muy cuidadosamente.

La crisis provocada por la pandemia de la COVID-19, especialmente persistente en ▷

India, ha dado lugar a una revisión de las estrategias empresariales en todo el mundo. En Maharashtra, las empresas señalan como importantes retos actuales la liquidez, la gestión de las cadenas de valor, y la reconversión estratégica necesaria para adaptarse a los componentes permanentes de los cambios en la demanda que ha provocado la crisis de la COVID-19.

A pesar de la crisis actual, tres sectores industriales siguen liderando las oportunidades en India: el de la automoción, el de la máquina herramienta y el de la maquinaria de envase y embalaje. En conjunto, el saldo comercial de España con India en estos sectores no refleja la fortaleza competitiva reconocida a nuestra industria a nivel global. Existe margen para el crecimiento del comercio y para un mejor aprovechamiento de las oportunidades que brinda el mercado indio en estos tres sectores:

- *Componentes de automoción.* India es la cuarta potencia mundial en el sector de la automoción, un sector que en los últimos años ha estado creciendo a tasas cercanas al 10% anual. A pesar del reto que supone la reconversión del sector en todo el mundo, y de la caída adicional de las ventas que ha provocado la crisis de la COVID-19, la movilidad avanzada y en concreto, la transición hacia vehículos eléctricos y nuevas formas de movilidad en todos los segmentos, plantean importantes oportunidades comerciales y de inversión. La mayoría de las empresas españolas del sector están implantadas en India. En el año fiscal 2018-2019, las exportaciones totales de este sector desde India ascendieron a 15.160 millones de dólares, mientras que las

importaciones se situaron en 17.169 millones de dólares.

- *Máquina herramienta.* Las exportaciones españolas a India no reflejan ni el volumen ni la competitividad que posee la industria española de máquina herramienta a nivel global. Según la asociación india de máquina herramienta IMTMA (Indian Machine Tool Manufacturers Association), las importaciones totales del sector en India ascendieron a 1.906 millones de dólares en el año fiscal 2018-2019, destacando la importación procedente de España en las partidas arancelarias 8459 (máquinas para perforar) y 8462 (máquinas para trabajar metales). En general, existe un importante margen de crecimiento en este mercado para las empresas españolas, especialmente para atender a los sectores de automoción y componentes, equipos de defensa, maquinaria eléctrica y ferrocarril.
- *Maquinaria de envase y embalaje.* Antes de la crisis de la COVID-19 se estimaba que la industria del *packaging* en India seguiría creciendo a tasas superiores al 7% anual. La maquinaria española está bien valorada en India y las importaciones procedentes de España han aumentado considerablemente en los últimos cinco años. Destaca, en especial, el despunte para las importaciones de la partida arancelaria 8422 (máquinas para lavar vajilla, limpiar o secar recipientes para llenar, cerrar o tapar botes, latas, bolsas, etc.) y de la partida 8441 (máquinas para el trabajo de papel y cartón). No obstante, España todavía no cuenta con una cuota de mercado significativa en las importaciones del sector. ▷

7. Conclusión

El estado de Maharastra continúa liderando una buena parte de la producción industrial de India. Es un estado dinámico, con una economía fuerte y diversificada, volcado en potenciar la industria y en desarrollar políticas que le permitan mantener su rol como eje productivo, logístico y financiero de India.

Son muchos los retos y oportunidades que ofrece el mercado indio a las empresas españolas. A pesar de su complejidad, un enfoque de medio y largo plazo y un correcto entendimiento, planificación y seguimiento de este mercado permitirán explotar las ventajas comerciales que aún permanecen latentes en muchos sectores. Entre estos sectores de oportunidad, en el apartado industrial, destacan el de la automoción ligada a las nuevas formas de movilidad, el de la máquina herramienta y el de la maquinaria de envase y embalaje.

La crisis de la COVID-19 está golpeando con una dureza sin precedentes a la economía india. No obstante, a medio y largo plazo las perspectivas de crecimiento de los sectores industriales indios siguen siendo muy positivas. En este momento es importante ir conociendo este mercado y estableciendo vínculos sólidos con clientes y socios con el fin de posicionarse adecuadamente de cara a la futura recuperación.

Bibliografía

Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai (2018). *Estudio de mercado. El mercado de la máquina herramienta en India 2018*. ICEX España Exportación e Inversiones. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/>

[países/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019811106.html?idPais=IN](https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019811106.html?idPais=IN)

Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai (2019). *Estudio de mercado. El mercado de componentes de automoción en India 2019*. ICEX España Exportación e Inversiones. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019815494.html?idPais=IN>

Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai (2019). *Estudio de mercado. El mercado de maquinaria de envasado y embalaje en India 2019*. ICEX España Exportación e Inversiones. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019827166.html?idPais=IN>

Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai (2020). *Ficha sector. Maquinaria de envasado y embalaje en India 2020*. ICEX España Exportación e Inversiones. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2020852250.html?idPais=IN>

Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai (2020). *Ficha sector. Vehículos eléctricos en India 2020*. ICEX España Exportación e Inversiones. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2020855648.html?idPais=IN>

Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai (2020). *Nuevas Estrategias Empresariales frente a la COVID-19 en India*. ICEX España Exportación e Inversiones. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2020856213.html?idPais=IN>

Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai (2020). *Principales medidas* ▷

empresariales ante la COVID-19 en India 2020.
ICEX España Exportación e Inversiones. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2020852824.html>

Páginas web consultadas

Doing Business in Maharashtra. <http://www.doing-businessinmaharashtra.org/>

Enciclopedia Británica. <https://www.britannica.com/place/Mumbai/History>

India Brand Equity Foundation. <https://www.ibef.org/states.aspx>

Maharashtra Industrial Development Corporation. <https://www.midcindia.org/home> <https://www.midcindia.org/documents/20181/26611/About+MIDC.pdf/9015b57f-379e-4534-8265-53bb8bbd846c>

Maharashtra Industry, Trade and Investment Facilitation Cell. <https://maitri.mahaonline.gov.in/>

Regina Sancha Rodríguez*

INCREDIBLE INDIA

Experiencia empresarial e idiosincrasia india. Distintos prismas, muchos lugares comunes

Desde fuera, un observador externo puede ver a India tal y como se refleja en los grandes titulares y debates al respecto: India es, en efecto, la mayor democracia del mundo, el próximo país más poblado del planeta, la quinta economía del mundo, y uno de los países que ha presentado un mayor crecimiento económico en las últimas décadas. Pero si el observador decide acercarse más, aprenderá muchos sorprendentes matices de la realidad social, económica y empresarial del país.

Contestando a preguntas sobre su experiencia empresarial y sus proyectos profesionales en India, las siguientes entrevistas nos acercan de una forma privilegiada a esta visión desde el interior del país, aplicando distintos prismas, que al mismo tiempo convergen en ciertas ideas y lugares comunes, y acaban por ofrecer una visión de una India única y sorprendente, una India «increíble».

Palabras clave: India, experiencia empresarial, crecimiento económico.

Clasificación JEL: F23, O40.

1. Incredible India

Incredible India es el eslogan que utiliza la campaña de turismo internacional más conocida de India, mantenida por el Gobierno en las últimas dos décadas para promover el turismo en el país. Y es posible que esta campaña se haya mantenido tantos años porque hace referencia a una realidad ineludible: India sorprende, tanto si se observa desde fuera como desde el interior.

Desde fuera, un observador externo puede ver India tal y como se refleja en los grandes titulares y debates al respecto: India es, en efecto, *la mayor democracia del mundo, el próximo país más poblado del planeta, la quinta economía del mundo, y uno de los países de mayor crecimiento económico de las últimas décadas.*

Pero si el observador decide acercarse más, abrir una de las puertas a este enorme «elefante de marfil», y detenerse un instante a observar las distintas realidades indias, puede quedar sorprendido del ininterrumpido bullicio de los polvorientos mercados, las largas negociaciones, las pugnas por el precio de ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Consejera Económica y Comercial Jefe de la Oficina de Nueva Delhi.

Versión de septiembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7095>

cualquier artículo, la gran diversidad y contrastes de religiones, castas y clases sociales, que abarcan desde la India más tradicional y rural a la élite urbana más moderna y formada. La importancia de la familia y las relaciones personales, la estricta jerarquía laboral y familiar, la espiritualidad y la creencia en los designios de los gurús son un velo que envuelve hasta las más formales relaciones comerciales. India se ha imbuido en el proceso de globalización agarrando fuertemente al mismo tiempo sus valores, sus tradiciones y su herencia más acendrada.

Para complementar el importante esfuerzo de análisis macroeconómico, sectorial, regional y comercial que se desarrolla en los distintos trabajos de este número, hemos querido ofrecer al lector en este artículo una ventana a la experiencia empresarial y a esta realidad interior de India, que lo envuelve y lo impregna todo. Para ello hemos preguntado a algunas de las personas que mejor nos pueden dar su visión sobre lo que representa la experiencia india: Óscar Esteban, director de Negocio de la Región de Asia de Prosegur, que llegó a India hace una década a la cabeza de una de las empresas españolas que emplea un mayor número de trabajadores en el país, y ha acabado siendo el presidente y fundador de la recientemente oficializada Cámara de Comercio indo-española; tres de las empresas con historias de éxito —e ingente esfuerzo previo— en distintos sectores y con una dilatada experiencia en el país, en concreto a Víctor Muñoz, director gerente de India y Sudeste Asiático de Indra, empresa que ostenta la presidencia del Foro de CEO España-India, y que ha conseguido importantes contratos en el sector de la gestión del tráfico aéreo y el transporte; Mariano Álvarez Arce, gerente responsable de India en Ayesa, empresa de ingeniería internacional que tras una década en este país y numerosos contratos en el sector de

metro y carreteras, se está haciendo cargo de la asistencia técnica de uno de los proyectos más emblemáticos del país y de la ciudad de Delhi, la línea de alta velocidad entre Delhi y Meerut; Jesús María Ortega, director regional de India en Grupo Antolin, empresa líder en uno de los sectores que ha experimentado un mayor dinamismo en India y con una profunda experiencia en la producción dentro del país. Y Óscar Pujol, doctor en Filosofía y Filología Sánscrita, quien, cuando hace más de treinta años estudiaba en la Universidad Hindú de Benarés, quizás no podía imaginar que acabaría primero fundando y actualmente dirigiendo, por segunda vez, el que es el mayor Instituto Cervantes del mundo en horas-alumno, el de Nueva Delhi.

Todos ellos, contestando a preguntas sobre su experiencia empresarial y sus proyectos profesionales en India, nos acercan de una forma privilegiada a esta visión desde el interior del país, aplicando sus distintos prismas, que al mismo tiempo convergen en ciertas ideas y lugares comunes y acaban por ofrecer una visión de una India única, una India sorprendente, una India «increíble».

Entrevista a Óscar Esteban, Business Director Asian Region de Prosegur y presidente de la Cámara de Comercio indo-española

1. *Como presidente de la Cámara de Comercio indo-española tienes una posición privilegiada a la hora de conocer el sentir de nuestros empresarios en el país. ¿Crees que es acertada la idea que tienen las empresas españolas antes de llegar a hacer negocios a India? ¿Qué es lo que la empresa española percibe como elemento diferenciador respecto a otros países* ▷

cuando comienza su proceso de internacionalización en India?

Las empresas españolas conocen muy poco de India, y la imagen proyectada por el turismo no ayuda. India es un país joven y orgulloso, enormemente dinámico, en el que todo está en movimiento, en el que cada persona tiene una semilla de emprendimiento, totalmente distinto en temas sociales, empresariales y a la hora de hacer negocios. India es un país que vive en la paradoja, en la contraposición, en lo que no parece posible. India no deja de asustar, de algún modo, en un primer acercamiento, y las empresas españolas, antes de llegar e incluso durante su estancia, suelen tocar solo la superficie, una superficie que no refleja la compleja y diversa sociedad y sistemas indios, fundamentales para poder trabajar en el país. Son conocidos y amplificadas los fracasos de empresas españolas que solo vieron la parte macro sin considerar la micro, pero también son conocidos los casos de empresas españolas que, con paciencia, tesón e «indianización», han conseguido el éxito. Las experiencias de éxito en otras latitudes y geografías suponen poco como tarjeta de presentación en India, porque en India se aprende a desaprender lo aprendido con anterioridad.

Creo que la percepción de la empresa española de India tiene como elementos diferenciadores, por una parte, la burocracia, la complejidad, sentirte en otro planeta sin haber salido de la Tierra, de entender poco y de hacer entender; y, por otra, y a pesar de la herencia del sistema jurídico inglés, su escasa eficiencia y bajo valor práctico.

2. Desde tu punto de vista, ¿qué oportunidades ofrece este país a las empresas españolas? ¿Cuál sería su principal atractivo?

Creo que India ofrece oportunidades para casi cualquier sector de actividad español; por citar algunos: infraestructura, alimentación y bebidas, auxiliar del automóvil, energías renovables, gestión de proyectos, tecnología agrícola, tecnología del agua, tratamiento de residuos, turismo, servicios de *back-office*, ocio/entretenimiento... Es cierto que para los sectores que incorporan la fabricación, el presente y el futuro pasan por establecerse en India, lo que puede servir, además de para satisfacer al mercado doméstico, como plataforma regional/global.

El país obviamente atrae por las dimensiones de su mercado (1.350 millones de habitantes), crecimiento económico (durante el último lustro creciendo a niveles de 6-7% anual, lo que lo ha convertido en el país de mayor crecimiento en el nivel global, y ha hecho que India se haya convertido en la quinta economía mundial, superando a Gran Bretaña, lo que supone mucho para el imaginario colectivo local), población muy joven, y el aumento de una clase media consumidora, que ya supera los 400 millones de habitantes.

3. Teniendo en cuenta la experiencia de la Cámara y la tuya propia, ¿es complicada la entrada en el país para las empresas españolas? ¿Cuáles son los principales retos a los que tienen que enfrentarse?

Descompondría el factor entrada en dos partes: la primera, como posibilidad de establecimiento/distribución, que no es fácil por la abultada burocracia y la distinta regulación/reglamentación por estado, pero cuyo insumo es casi exclusivamente tiempo y gasto en asesores. El segundo es lo que considero la auténtica entrada: el comienzo de las operaciones, mucho más complicado. ▷

Es en esta etapa de comienzo de las operaciones cuando se encuentran los auténticos retos. Además de las trabas administrativas, la poca fiabilidad en el cumplimiento de los plazos, los cambios constantes y continuos sobre la marcha, la enorme competencia local en cualquier nicho de actividad y la necesidad de autoadaptación personal e institucional a India. Desde un punto de vista de negocio, utilizaría como descripción algo que escuché: «en India es fácil empezar a hacer negocios; más difícil ser rentable, y lo más difícil, cobrar».

4. *En el medio plazo, ¿cuáles son los principales objetivos de la Cámara de Comercio indo-española?*

La Cámara de Comercio de España en India (Indo Spanish Chamber of Commerce, ISCC) empezó su andadura en 2016, con un muy reducido grupo de empresas españolas, que hasta 2018, no tuvo apenas ninguna repercusión. Desde 2018 y gracias al apoyo de la Administración española en India y a la necesidad de cubrir este hueco, la Cámara ha tenido un crecimiento sostenido en número de miembros y reconocimiento institucional. ISCC comenzó como un lugar de encuentro en el que hablar de problemas comunes y compartir soluciones, a modo de terapia de grupo. De aquella etapa inicial pasamos de forma natural al deseo de hacer y formar comunidad, de crear un espacio común identitario para las empresas españolas en India, y para las empresas indias que desean hacer negocios en España o con empresas españolas. A tal fin hemos desarrollado encuentros y seminarios para estar al día de los cambios normativos, o de las iniciativas del Gobierno indio para favorecer la presencia de empresas foráneas, o ejercido de *lobby* ante determinados aspectos regulatorios. La última

etapa, en la que nos encontramos en estos momentos, y después de obtener la oficialidad, pasa por darnos a conocer y realizar actividades de promoción en todo el país y en origen (España), servir como eje de vertebración y nudo en materia de negocios entre las Administraciones española e india, para lo cual hemos firmado documentos de reconocimiento mutuo con asociaciones españolas e indias, y ofrecer servicios camerales a las empresas españolas interesadas en establecerse en India. Nuestro objetivo principal sería arropar a la empresa española desde su primer pensamiento con India hasta su establecimiento permanente y más allá. Pretendemos que las empresas españolas no aprendan como muchos de nosotros, a base de errores, sino con base en el conocimiento con la experiencia adquirida.

5. *¿Perciben las empresas españolas una gran diferencia a la hora de hacer negocios en los distintos estados de India?*

Sin duda. No inicialmente, por supuesto, debido al desconocimiento, pero a medio plazo sí. Incluso los ciudadanos indios tienen dificultades de adaptación a la hora de hacer negocios en distintas partes de India. Son conocidas y estereotipadas las diferencias norte-sur, Delhi-Mumbai, o entre el noreste (los estados conocidos como *seven sisters*) y el resto del país. India no es un país, es un mosaico de culturas unificado en 1947, que en muchas ocasiones no comparten lengua ni religión, ni costumbres.

Un primer factor que se presenta a la hora de decidir el establecimiento es el de la ubicación, lo que no es una decisión fácil y puede convertirse en la primera ventaja o desventaja competitiva. Para ello hay que considerar factores como ayudas locales (muy distintas en naturaleza y entidad), infraestructura, logística, ▷

mano de obra local cualificada, naturaleza del Gobierno local y sindicalización, y, sobre todo, pensar mucho en la familia, porque parte del éxito empresarial reside en el bienestar familiar, e India es un país en el que la adaptación no es fácil.

6. *En la Cámara indo-española conviven empresas españolas e indias, y muchas empresas españolas operan en India, como en el caso de Prosegur, en joint venture con socios locales. ¿Es fácil el entendimiento entre empresas españolas e indias? ¿Qué diferencias a nivel de cultura corporativa habría que tener en cuenta a la hora de entablar relaciones comerciales de cualquier tipo con empresas indias?*

Una *joint venture* es ya de entrada como un matrimonio; los hay que duran toda la vida y otros, unos años; y como en todo matrimonio hay una parte de química, otra de paciencia y adaptación, y finalmente está la suerte. Por nuestra experiencia y la de otras empresas, el entendimiento es fácil; las culturas española e india comparten muchas similitudes sociales (importancia de la familia, de la relación, de la comida, de una buena charla); no obstante, a la hora de tratar el negocio las diferencias afloran; las culturas de trabajo india y española son muy diferentes; en India se prima la cantidad sobre la productividad, la jerarquía como base organizacional y en la toma de decisiones, la dificultad en la planificación y en el seguimiento de los procedimientos/procesos, y como resultado la fiabilidad en la calidad sostenida. En India solemos decir que todo termina pasando, pero ni cómo ni cuándo tú quieres, pero acaba pasando, lo cual es terriblemente complicado de explicar y hacer entender en las centrales en España.

7. *Cómo presidente de la Cámara de Comercio indo-española, ¿cuál sería la principal recomendación para una empresa española que desee implantarse en este país?*

Daría varias: humildad, adaptabilidad, paciencia, visión de largo plazo y enviar personas de alto peso de la compañía en origen, en consonancia con la importancia del mercado y lo que el mercado demanda. En India la *seniority* (experiencia y edad) se valora. Una persona joven, independientemente de su preparación y experiencia, difícilmente conseguirá llegar a sentarse con los niveles decisores.

India es un gran país, pero con unas raíces culturales y sociales profundas y arraigadas, difíciles de entender en muchos momentos, pero que hay que aceptar. Creo sinceramente que es un país en el que hay que estar por tamaño, influencia regional, posicionamiento geopolítico y crecimiento. Otros países como Japón, Alemania y Francia lo vieron con anterioridad, llevándonos muchos años de ventaja en su establecimiento y apuesta por India. India es presente, pero es aún más como futuro; no podemos ni debemos obviar esta realidad macroeconómica.

Entrevista a Òscar Pujol, doctor en Filosofía y Filología Sánscrita, director del Instituto Cervantes

1. *El Instituto Cervantes de Nueva Delhi ha celebrado su decimosegundo aniversario con un récord de actividad académica de la red a nivel internacional. Has visto nacer y crecer al Instituto Cervantes en India. ¿Qué representa hoy en día el español en India y cómo ha cambiado el país en este tiempo? En el medio plazo, ¿cuál sería el objetivo del Instituto Cervantes en India?* ▷

En India el español ha pasado de ser una lengua casi desconocida a una lengua preferida. Es la tercera lengua extranjera más estudiada, por detrás del francés y el alemán. Según un estudio del *India Today*, el español es la tercera lengua, cuyo conocimiento proporciona mejores salarios en India, por detrás del chino y del francés, pero delante del alemán. En los últimos años el estudio del español ha mostrado un gran crecimiento es su modalidad ELE o Español como Lengua Extranjera. El hispanismo goza de buena salud y va ya por su tercera generación. Ha aumentado también el número de universidades que ofrecen grados y másteres de español.

Una cosa que me ha sorprendido gratamente a mi regreso, después de siete años, es el incremento notable de la presencia del español en la enseñanza escolar, especialmente en las escuelas privadas que tienen un currículo internacional (IB, IGSCE) y en las escuelas de élite indias que siguen los currículos nacionales (CBSE y ICSE). Ahora hay muchas escuelas privadas que ofrecen el español. Hace diez años, cuando abrimos el Instituto Cervantes, el español apenas se enseñaba en la escuela. Una serie en hindi, tan popular como *Patal Lok*, muestra en su primer episodio una clase de español en una escuela. Esto habría sido impensable hace unas décadas, cuando prácticamente no existíamos. Ahora el español es una de las mejores opciones como lengua extranjera en una escuela privada india. Desgraciadamente, sin embargo, se encuentra prácticamente ausente en la enseñanza escolar pública.

El español tiene un gran potencial en India. Su presencia en Estados Unidos es un acicate para que la población lo aprenda, ya que Estados Unidos es la meca profesional de los jóvenes indios. Si el francés y el alemán están

todavía por delante es porque estos países siguen una política muy activa de incentivos, poniendo a disposición de los estudiantes indios becas, estancias, bolsas de trabajo, etc., en sus respectivos países. Una política inteligente en la estrategia, razonada en los recursos y previsor en la planificación por parte de los países de habla española, podría catapultar el español a la posición de primera lengua extranjera. El aumento de las relaciones, tanto comerciales como culturales, entre India y Latinoamérica es otra garantía de la pervivencia del español en India.

Ciertamente, no solo vi nacer, sino que asistí al parto del Instituto Cervantes en Nueva Delhi, ya que me tocó buscar el lugar, realizar la obra y colocar los mimbres de este gran proyecto. Lo que hace doce años era un infante recién nacido, se ha convertido ahora en un adolescente impetuoso. Delhi es el centro con mayor número de alumnos de toda la red mundial del Instituto Cervantes, batiendo todos los récords históricos y doblando en número de estudiantes al segundo centro. El éxito en Delhi ha sido impresionante, especialmente porque hemos entrado en una zona del mundo en la que el español nunca había estado presente, y eso es un avance para nuestra lengua y para la influencia que pueda ejercer nuestro país. Ahora nos gustaría extrapolarlo, en la medida de lo posible, a otras partes de India. Antes de la pandemia trabajábamos en ese sentido, pero la COVID ha cambiado las reglas del juego. Hemos tenido que adaptarnos al modo en línea y puedo afirmar que, de momento, se ha hecho con bastante éxito, ya que conservamos el 70% de los estudiantes. La lección aprendida en la pandemia es que ahora podemos llegar a toda India con nuestros cursos en línea y empezamos a tener estudiantes de otros estados indios. Sin embargo, estamos en los ▷

inicios de nuestra expansión fuera de Delhi y todavía nos conocen poco. Cuando termine la pandemia tendremos más recursos y habremos aprendido que el futuro es el acoplamiento de lo presencial con lo virtual en un mismo espacio sin costuras.

2. Tras más de veinte años de vida en este país y como director por segunda vez del Instituto Cervantes en Nueva Delhi tienes una posición privilegiada a la hora de conocer la imagen que representa España para India en la actualidad. ¿Por qué se estudia español en India? ¿Crees que es acertada la idea que tienen ambos países el uno del otro? ¿Cuáles son los retos de la imagen de España en India?

La imagen de España en India ha cambiado drásticamente en las últimas décadas. España era un país prácticamente desconocido. Lo poco que la élite intelectual conocía estaba relacionado con figuras como Federico García Lorca, Picasso, Buñuel y el chileno Pablo Neruda, considerados como símbolos de la lucha antifascista en un país, como India, marcado por la experiencia colonial. Todo esto empieza a cambiar en la década de los noventa con la llegada de la televisión por cable y la irrupción de decenas de canales, tanto indios como extranjeros, que romperán la autarquía cultural de India. La cultura popular en lengua española irrumpe con fuerza, especialmente a través de la música latina, el deporte, el flamenco y posteriormente las series y las películas españolas. Esta tendencia, que se inicia en los años noventa, continúa creciendo con fuerza, y se añade el interés por el deporte español, especialmente el fútbol y el tenis. Se va creando la consciencia en la mentalidad india de que existe un mundo que habla español, con un país

europeo como España, y que tiene una gran presencia en la cultura, en el deporte y en las relaciones internacionales.

La imagen de España no es negativa. Se identifica con un país desarrollado, moderno, democrático, europeo, con una industria avanzada, con un deporte brillante y una cultura popular muy atractiva. Sin embargo, tanto la crisis económica como el tratamiento de la pandemia pueden hacer mella en la imagen de una España moderna y eficiente. Hace unos días, mi casero en Delhi, ante el repunte de contagios en España, me preguntaba por qué los españoles no hacían caso a las normas sanitarias. Más allá de que sea cierto o no, lo preocupante es que eso hace mella en la buena imagen que de España se tiene en India. En la época COVID la gestión de la pandemia se ha convertido en un importante índice reputacional: los países que se desenvuelvan bien mejorarán su imagen internacional, y viceversa.

Hay que reconocer, asimismo, que las imágenes mutuas de España e India son muy estereotipadas. En España, entre un sector de la población, perdura la imagen orientalista de una India exótica y mística, a veces muy idealizada. Por otro lado, la imagen de la India del subdesarrollo sigue muy arraigada en la mentalidad española y pocos españoles conocen los logros, realmente notables, de la India contemporánea. Hay un gran desconocimiento, y eso influye no solo en la imagen, sino también en las relaciones. El desconocimiento mutuo es uno de los principales escollos en la relación España-India. Se hace muy poca investigación sobre India en España, lo que acaba redundando en un enfoque poco profesional, falto de profundidad y planificación.

Por otro lado, tras un momento de expansión en la primera década del siglo XXI, cuando desembarcaron un buen número de ▷

empresas, aumentó la presencia diplomática, se abrió un consulado general en Mumbai, se triplicó el número de lectorados de español y se inauguró el Instituto Cervantes en Nueva Delhi, hemos entrado en una situación de estancamiento, que empezó con la crisis económica y que ahora se ve afectada por la pandemia. Debemos revisar nuestra estrategia y analizar qué es lo que ha funcionado y lo que no. Hay éxitos evidentes en el campo de la industria, el comercio, el turismo, el deporte, el cine y la TV. Asimismo, la expansión de la lengua española en India, junto con el creciente interés por la cultura española, es una historia de éxito. Sin duda alguna, la creación del Instituto Cervantes y la red de lectorados han sido parte de este éxito. El principal motivo para aprender español en India es la optimización de la carrera profesional. Las razones culturales, intelectuales o de preferencia personal vienen solo en segundo lugar. Por otro lado, España debería entender que la lengua española es uno de los principales activos que tenemos y uno de los instrumentos más poderosos para afianzar nuestra posición en las relaciones internacionales.

3. *Teniendo en cuenta la experiencia del Instituto Cervantes y la tuya propia, ¿es fácil el entendimiento entre españoles e indios?*

Esta es una pregunta de doble filo. Por un lado, diría que hay un componente emocional parecido en la mentalidad india y española, y, por otro lado, se alza una enorme barrera cultural e histórica que dificulta el entendimiento. Tanto el indio como el español dan mucha importancia a su familia y a sus amigos, gustan de la conversación y de la sociabilidad, especialmente en forma de celebraciones, fiestas y encuentros, y se mueven ambos por contactos

personales, a veces en detrimento de lo institucional. Emocionalmente, españoles e indios no hablan una lengua diferente.

El problema surge cuando las costumbres y los prejuicios inciden en esa relación, sea por parte española o india. Como ya he dicho, el gran problema es el desconocimiento. He observado que muchos españoles se sienten incómodos en India. A la dificultad lingüística se añade la extrañeza y la incompreensión de una sociedad culturalmente muy diferente. Otros países europeos lo compensan con la investigación y la planificación. Nosotros no. Tenemos un aeropuerto excelente, pero nos faltan los aviones. Es decir, hay una buena base para el entendimiento, pero no tenemos los instrumentos: la investigación, la planificación, la incentivación, el intercambio intelectual y educativo. A nivel individual hay historias de éxito en la acción de los españoles en India, pero faltaría una mayor dirección institucional. Sobre todo, saber qué queremos hacer en India a largo plazo, de una forma estratégica que vaya más allá de la simple concatenación de actividades puntuales, por muy enconmiables que sean: cerrar contratos, aumentar el número de estudiantes de español, atraer el turismo indio, etc. La falta de estudios de India en España es un problema endémico que dificulta enormemente nuestra penetración en el subcontinente, que solo es posible cuando hay una clara comprensión de la realidad de este país.

4. *¿Qué claves hay para poder entender la India contemporánea? ¿Qué diferencias a nivel de cultura y cultura corporativa habría que tener en cuenta a la hora de entablar relaciones comerciales de cualquier tipo con empresas indias? O lo que es lo mismo: ¿cómo un empresario que llega al* ▷

país debería aproximarse a un empresario indio? ¿Qué nos acerca y qué nos aleja?

Para entender la India actual deberíamos tener en cuenta que estamos en un país muy joven con una cultura milenaria. Como nación moderna, India celebrará su 75 aniversario; como entidad cultural, tiene tres mil años de historia. No existe quizás ninguna cultura en el mundo con una continuidad tan prolongada. Se sigue adorando dioses y celebrando ritos que tienen miles de años de antigüedad, y el indio siente que su tradición tiene respuesta para muchas de las encrucijadas de la existencia. Este fuerte sentido de identidad tiene que convivir con una identidad más vulnerable, más precaria, en construcción, herencia de su pasado colonial. El indio contemporáneo tiene la necesidad perentoria de ajustar las dos imágenes: la de una India de un pasado glorioso y la de una nación joven, marcada por el trauma de la colonización, que lucha por salir de la lacra del subdesarrollo y que aspira a ocupar la posición que le corresponde entre las grandes naciones del mundo.

Esta necesidad de reafirmación es difícil de entender para el europeo, que a veces no es consciente de que habla desde la posición de la cultura dominante. Por este motivo, el indio, especialmente el más joven, puede ofenderse con facilidad ante los comentarios derogatorios de un extranjero. También hay en estos momentos una diferencia generacional que no existía antes, provocada por el acceso a la modernidad de una buena parte de la clase media india. Hoy en día es muy diferente la mentalidad de un indio de más de 45 años a la de las generaciones más jóvenes, que se han educado en una India más cercana al mundo moderno.

A los europeos nos cuesta mucho entender que hay otras culturas, la india es un

ejemplo, que tienen su propia visión del mundo y su forma de vida y que no van a renunciar a ella simplemente para ganar la carrera del progreso. India, en parte como China y el islam, tiene todavía que digerir la hegemonía occidental de los últimos tres siglos y ajustar su respuesta como parte de su adaptación al mundo moderno. Es lo que Kishore Mahbubani ha llamado la memoria de la humillación, y que juega un papel tan importante en la construcción actual de la identidad china, y también de la india: el recuerdo de trescientos años de predominancia occidental. Mahbubani sostiene que Occidente tiene que hacerse a la idea de una visión no occidental del mundo, especialmente cuando China se convierta en la primera potencia.

No hay mejor manera, pues, de aproximarse a un interlocutor indio que mostrar una sincera apreciación por los logros indios, para evitar caer en el lado equivocado que clasifica a muchos occidentales como hostiles o muy críticos con India. Esta percepción del occidental como acerbamente crítico es más común de lo que podríamos imaginar. Esta sería, pues, la primera manera de acercarse a un empresario indio: con conocimiento de la realidad del país y con apreciación por los logros objetivos de la India actual. El segundo sería mostrar una empatía emocional para la que, como he dicho anteriormente, no estamos mal equipados. Establecer una buena relación personal con nuestro socio es fundamental. La importancia del contacto personal es especialmente pronunciada en India, como en los países árabes, o los latinos, incluyendo España. En sí mismo, esto es una dificultad añadida, pues exige una notable dedicación de tiempo y paciencia.

En el intercambio social, India despliega un amplio abanico de prácticas, que van desde el intercambio de regalos, las comidas, las audiencias, la asistencia a actos sociales, ▷

hasta la inevitable boda india. Hay que prestar atención a estos detalles para establecer una relación sólida con nuestro socio y hay que dejarse seducir por la hospitalidad india, que es sin duda alguna muy generosa. El indio tiene en su familia el epicentro de su vida y en torno al núcleo familiar giran los planetas de una constelación de relaciones basadas no solo en el parentesco, sino también en las alianzas. Las familias indias tienden a ser inclusivas, y uno puede gravitar en torno a ese núcleo hasta formar parte de él. Cuando los indios están en el extranjero, alejados del núcleo familiar, tienden a formar relaciones de sustitución para integrarse en otra familia que reemplazará la propia en la distancia y no les sorprende que un extranjero en India se integre también en una de estas familias adoptadas.

Por otro lado, la sociedad india es muy jerárquica, y a veces pasamos por alto este dato. La jerarquía segrega sus propias formas de comportamiento, y hay que respetar los rituales del rango y el escalafón. A veces, esperas y retrasos incomprensibles tienen que ver justamente con este comportamiento jerárquico. El juego de las esperas en India nunca es gratuito: el personaje importante se hace esperar. Para evitar malinterpretaciones es importante entender el mapa jerárquico de nuestro socio y también para hacer valer nuestra propia posición, que dependerá de lo que tengamos que ofrecer y del poder de nuestra empresa.

Otra cosa que nos separa es la franqueza mal entendida. Ir directo al grano no es siempre el camino más recto en India. El indio es muy escrupuloso en su sentido del honor y la cruda verdad no es apreciada, sino vista como una forma de mala educación. Las frases adversativas deben ir precedidas de algunos párrafos de alabanza. El circunloquio no es una pérdida de tiempo, sino un arte. Los europeos somos a

veces muy directos en nuestras críticas, y una frase mal interpretada puede fácilmente convertirse en lo que rompe un trato.

Como vengo diciendo repetidamente, una de las cosas que más nos alejan es el desconocimiento. Si alguien quiere hacer buenos negocios en India, convendrá que se informe, empaparse del *ethos* indio, y buscar buenos consejeros. Debe vigilar mucho a quien escoge como persona local que se encargará de mediador y que hará las veces de informante local e intérprete/traductor. Más allá del respeto, la empatía y el trato exquisito, el conocimiento es fundamental para adentrarse en un país donde los códigos son propios y no coinciden necesariamente con los de otros países. Un último requisito es armarse de paciencia y saber escuchar. India es un país que cuando te abre sus puertas fluye con asombrosa facilidad.

Entrevista a Víctor Muñoz Torres, director gerente de India y Sudeste Asiático de INDRA

1. ¿Qué hizo que su empresa decidiese entrar en India?

Desde hace décadas, el crecimiento de India se ha visto disparado, convirtiéndose en el país con más rápido crecimiento del mundo y, de esa forma, uno de los mayores mercados de consumo del mundo, con más de 1.350 millones de habitantes. Además, su apertura al exterior desde los años noventa ha impulsado su economía de forma sorprendente. Todo esto ha provocado una gran necesidad de desarrollar muchos sectores, especialmente las infraestructuras o el transporte.

Por otra parte, Indra cuenta con un *portfolio* muy completo de soluciones tecnológicas ▷

avanzadas en áreas críticas para el crecimiento de una economía en fuerte desarrollo como la India.

Desde 2007, Indra ha trabajado para que la presencia de la empresa se fuera extendiendo por el país y en 2009 se estableció en Nueva Delhi, consiguiendo contratos en muchas áreas como la gestión del tráfico aéreo y los transportes.

En el ámbito de la navegación aérea, el centro de control aéreo de Calcuta, gestionado con la tecnología de la compañía y el centro de control de Delhi —uno de los más importantes del país y desde el que se ordena una de las zonas con mayor tráfico aéreo, incluyendo las operaciones en el Aeropuerto Internacional Indira Gandhi de Nueva Delhi—, ha sido modernizado por Indra. Con respecto a los transportes, se han llevado a cabo numerosos proyectos de sistemas de *ticketing* para el metro de Delhi en multitud de estaciones, en la línea Airport Express, en el metro de Mumbai y en el metro de Calcuta. Además, se han desplegado sistemas tanto de peaje, en los estados de Karnataka y de Andhra Pradesh, como de gestión de tráfico para autovías en el estado de Rajastán.

2. *¿Cuál sería la frase que mejor definiría tu experiencia en el país?*

India no es un país, sino un continente. Por su tamaño (aproximadamente igual que toda la zona euro), India es de por sí tan inabarcable como todo un continente. Pero si además a eso le sumas la enorme variedad cultural, lingüística, religiosa y climática que tiene, se convierte directamente en un continente que hay que abordar por muchos frentes distintos.

Existen unas veinticinco lenguas distintas en India, a las que se añaden cientos de

dialectos y variantes en función de la región donde se hablen.

Desde el punto de vista religioso y cultural, las tradiciones influyen en la forma de ser y de actuar, de tal manera que hay que aprender a respetar y conocer todas y cada una de las costumbres locales. Desde la forma de saludar hasta qué comer y cuándo se debe hacer cada cosa. India no deja nunca de sorprender.

Una mezcla de culturas, personalidades y costumbres que también hay que tener en cuenta cuando se trabaja en el país y que, en nuestro caso, han sido puestos en consideración a la hora de ofertar nuestros proyectos, algunos tan significativos como la vigilancia aérea de 38 aeropuertos indios, que conforman el 80% del espacio aéreo del país, o los sistemas de control aéreo de Nueva Delhi y Calcuta, que utilizan la tecnología más innovadora de Indra. En otros sectores se han realizado proyectos como el sistema de *ticketing* del metro del aeropuerto de Nueva Delhi, sistemas de peajes para carreteras, de control de túneles, etc.

3. *Desde tu punto de vista, ¿qué oportunidades ofrece este país? ¿Cuál es su principal atractivo?*

El crecimiento económico y poblacional de India, de forma exponencial en los últimos años, ha provocado que el país sea en sí mismo una fuente inmensa de oportunidades. Su fuerte desarrollo económico, unido al incremento de la población, hace que la sociedad india haya ido pasando de ser en gran parte rural a tener una presencia urbana cada vez más importante. Esto ha creado una gran necesidad de infraestructuras en todo el país.

Con el incremento de la movilidad de la población se hace necesario una inversión en ▷

todos los sistemas de transporte: más vuelos, más coches, más trenes, más metros... Y lo bueno de esto es que se lleva unos años invirtiendo en infraestructuras, pero aún queda mucho por hacer, ya que, bajo mi humilde punto de vista, es un país inmenso con unas necesidades aún no cubiertas.

Un ejemplo claro de esto es el sector de navegación aérea civil, donde la Autoridad de Aviación Civil de India ha sido responsable de la apertura de más de 75 aeropuertos en los últimos 75 años, y existen planes, para 2040, de tener operativos alrededor de 250 aeropuertos en todo el país.

4. *Teniendo en cuenta tu experiencia, ¿cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la empresa española que decide entrar en India?*

Los tiempos en India no son como en España, el nivel de burocracia es grande, y tanto los idiomas como las leyes de los estados son diferentes.

Por tanto, al principio de entrar en contacto con el país, el choque cultural puede ser elevado y hay que poner especial atención en la forma de hacer las cosas y mucha paciencia a la hora de que cristalicen los proyectos y oportunidades de negocio.

5. *¿Cuál sería la principal recomendación para una empresa española que desee implantarse en este país?*

La principal recomendación necesaria para cualquier empresario es adaptarse a la cultura y contar con un plan a medio-largo plazo.

En ese sentido es importante, sobre todo al principio, contar con la ayuda de un socio local. Este puede ayudar mucho en las etapas

iniciales a entender mejor la forma de conducir los negocios en el país y proporcionar un «colchón» de tiempo a la empresa española para que sus directivos y sus decisiones sobre el terreno se adecuen a la realidad de India.

Entrevista a Mariano Álvarez Arce, Country Manager India en AYESA

1. *¿Qué hizo que su empresa decidiese entrar en India?*

Hace once años Ayesa decidió abrirse mundo en un mercado lejano y emergente. Fue en el invierno de 2009 cuando recorrió los 7.600 km que separan Sevilla de Gurgaon —donde abrió la primera oficina— para implantarse en el país y empezar a construir su trayectoria como ingeniería internacional en Asia. No solo era un destino exótico para una compañía que hasta entonces solo había explorado Latinoamérica y Europa (ambos mercados naturales para las empresas españolas), sino que también fue atípica la fórmula elegida para aterrizar en el país.

Hasta entonces, la estrategia internacional consistió en ir avanzando proyecto a proyecto y después realizar la implantación física para convertirse en un actor local con un enfoque multiproyecto y de largo plazo. Pero, en cambio, en India, Ayesa tuvo una visión clara, saltándose esa primera fase de ensayo comercial. Los primeros pasos fueron complicados, pues el conocimiento de la zona y de las normativas locales era nulo, pero la firma tenía claro que necesitaba una curva de aprendizaje, que no fue corta, hasta poder consolidar las operaciones y dar resultados. El caso de India supone así una excepción —y un gran éxito— en el proceso de expansión que ha ▷

llevado a la multinacional a contar con presencia permanente en diecisiete países y proyectos en una treintena.

No fueron pocas las compañías españolas que probaron antes suerte en el mercado indio, con todo tipo de intentos y resultados. En el caso de Ayesa, la estrategia de desarrollar músculo local es lo que la hizo tan competitiva frente a los grandes rivales de la ingeniería mundial. Los contratos no tardaron en llegar. En 2010 ganó su primer proyecto, con la supervisión de las operaciones de mantenimiento del puente Sister Nivedita en Calcuta. Sin embargo, fue en 2011 cuando consiguió el primer gran proyecto en el metro de Delhi, con el diseño de las veintiséis estaciones de la línea magenta. Este fue el primero de los muchos contratos que se sucederían.

Así, en este tiempo, la firma ha participado en el desarrollo de una decena de metros, entre los que destacan los de Calcuta, Jaipur, Noida-Greater Noida, Lucknow, Bangalore o Pune. Algunas de estas infraestructuras ya están en funcionamiento hoy en día y otras están en proceso de ampliación, en las que también Ayesa está colaborando, como la fase IV de Delhi. La multinacional también ha realizado importantes trabajos en carreteras, como el *project management* de la autopista Agra-Lucknow —la más extensa de India, con 300 km—, o la supervisión de Purvanchal Expressway. Destaca también la asistencia técnica para la primera línea de alta velocidad del país, que unirá Delhi con Meerut. Un contrato que alcanza los 40 millones de euros. El Regional Rapid Transport System (RRTS) es uno de los proyectos más ambiciosos del estado de Delhi. Promovido por la National Capital Region Transport Corporation (NCRTC), será pionero en el país, con una velocidad de diseño de 180 km/h. Concretamente, la línea ferroviaria

entre Delhi y Meerut tendrá 82 km de longitud, que recorrerá en 62 minutos, casi la mitad de los que requiere actualmente. Se trata, pues, de un tren de alta velocidad (denominado *semi high-speed* en India), que unirá las ciudades de Delhi, Ghaziabad y Meerut, con un presupuesto de 3.800 millones de euros para su construcción.

De entre los diecisiete países donde Ayesa cuenta con estructura, India ocupa un lugar muy importante. No en vano es su primer mercado de ingeniería para infraestructuras de transporte y generador de grandes referencias.

2. *¿Cuál sería la frase que mejor definiría su experiencia en el país?*

Increíble, colorida, diversa, competitiva y sorprendente. Pero creo que aún tengo por delante un camino lleno de desarrollo y oportunidades. También se podría definir como una década prodigiosa de ingeniería para la mejora de la movilidad en India.

Trabajar en India es para mí un proceso desafiante, pero multidimensional. Mi objetivo ha sido siempre desarrollar con excelencia mi trabajo y guiar a mi equipo para conseguir los retos que nos proponemos. Todas las personas que conformamos Ayesa en India estamos haciendo un gran esfuerzo por seguir creciendo. La clave del éxito está en el trabajo en equipo, la calidad y el compromiso.

3. *Desde su punto de vista, ¿qué oportunidades ofrece este país, cuál es su principal atractivo?*

India es un oasis de oportunidades. La economía está creciendo al mismo ritmo que otras regiones pujantes como China. El país está invirtiendo en todos los sectores estratégicos, ▷

como el de las infraestructuras, en el que la progresión ha sido tremenda. Y creo que la tendencia seguirá al menos en las dos próximas décadas. La principal atracción de India es precisamente el amplio abanico de sectores que son prometedores, como el agua y el saneamiento, la distribución de energía, el transporte, la energía renovable, las industrias, la infraestructura rural, la agricultura, los aeropuertos, etc.

4. *Teniendo en cuenta su experiencia, ¿cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la empresa española que decide entrar en India?*

Para empezar, trabajar en India tiene que hacerse desde una perspectiva inclusiva. Esto significa, entre otras cosas, que para dirigir un negocio es necesario establecerse, trabajar desde India y no desde España o desde un lugar remoto o a través de cualquier franquicia.

Luego, uno no tiene que entender la cultura de trabajo y adoptar el modelo de trabajo en India. Y, por último, India tiene muchos *tech-nokrats* y es muy enriquecedor utilizar el talento interno para trabajar en India, así como para apoyar a otros centros de trabajo en remoto.

5. *¿Cuál sería la principal recomendación para una empresa española que quiera establecerse en este país?*

Como dice el refrán, «si no gastas un céntimo, no recibes una libra». Esto es que necesitas pasar un tiempo estableciendo el negocio, lo cual puede tomar de uno a tres años, y entonces el negocio fluirá y podrás ser selectivo con las oportunidades.

Entrevista a Jesús María Ortega, Regional Director-India en Grupo Antolin

1. *¿Qué hizo que tu empresa decidiese entrar en India?*

Grupo Antolin decidió entrar en India en el año 2000 como consecuencia de la estrategia de expansión internacional de la compañía y acompañando a los primeros constructores europeos y americanos que, por aquella época, decidieron instalarse en India. De esta manera, Grupo Antolin estableció su primera planta de producción justo en frente de la planta de FIAT (ahora FCA) en Ranjangaon, en Pune (Maharashtra). Así, empezamos suministrando los techos del Fiat Uno, un modelo muy exitoso en la época. Esto nos dio pie a demostrar nuestra capacidad y calidad para entrar también en clientes locales como Tata y Mahindra. Posteriormente acompañamos a Ford en Chennai y a Suzuki en Delhi de la mano de un socio local. Hoy en día podemos presumir de que el 85% de los vehículos fabricados en India llevan al menos un revestimiento de techo interior de tecnología Grupo Antolin. Además de techos (nuestro principal producto), hemos conseguido en los últimos años introducir y fabricar en India todo el porfolio de productos de revestimiento interior de Antolin a través de una localización estratégica en ocho centros principales de producción (cuatro propios y cuatro con dos socios locales) distribuidos por todo el país. En Pune, además de los centros de producción de Chakan y Ranjangeon, tenemos la sede central corporativa de Grupo Antolin India y el centro técnico principal, en el que más de 140 ingenieros de diseño dan soporte global a todos los productos que Grupo Antolin desarrolla a nivel mundial. ▷

2. *¿Cuál sería la frase que mejor definiría tu experiencia en el país?*

Después de algo más de un año en el país, la frase que mejor definiría mi experiencia en India sería la siguiente: «La botella siempre se ve medio llena». Con esto quiero decir que el optimismo que se respira en cualquier ámbito, laboral, social y de cualquier tipo, se contagia de algún modo, y esto es muy bueno, ya que siempre se piensa de manera positiva. Las cosas y objetivos se consiguen a pesar de las muchas dificultades añadidas que en India nos encontramos cada día, como, por ejemplo, el tráfico, la contaminación, la falta de infraestructuras adecuadas... Las barreras que en otras culturas normalmente se visualizan como grandes impedimentos aquí en India no se magnifican del mismo modo, y de alguna manera se avanza con la convicción de que ese obstáculo se salvará de manera natural.

La cultura empresarial, no obstante, te obliga a prever todo lo que pueda ocurrir que haga que tu objetivo se retrase o no se consiga, y esta tarea de inculcar una mejor y más rigurosa planificación en mis colaboradores es algo que procuro hacer cada día, y aunque no va a eliminar de golpe ese optimismo natural, sí que ayudará a allanar el camino.

3. *Desde tu punto de vista, ¿qué oportunidades ofrece este país? ¿Cuál es su principal atractivo?*

India es el país de las oportunidades por excelencia para cualquier tipo de actividad empresarial debido al potencial inmenso de crecimiento y desarrollo que tiene hasta equipararse con el resto de países desarrollados del mundo.

En lo que concierne a nuestro negocio de automoción, hay un dato que muestra por sí solo la inmensa capacidad de crecimiento que el país tiene. Por cada mil habitantes, aproximadamente unos 800 son propietarios de un vehículo en EE UU y unos 600 en Europa, mientras que en India este valor está en torno a solamente 20.

Nadie puede pensar que en corto o medio plazo India pueda llegar a esos niveles de Europa y EE UU, debido fundamentalmente a la necesidad de mejores infraestructuras de carreteras, aparcamientos, etc., pero a largo plazo y a medida que la clase media vaya creciendo de modo natural como consecuencia del desarrollo, toda lógica hace pensar que el crecimiento en la venta de automóviles debería ser exponencial.

4. *Teniendo en cuenta tu experiencia, ¿cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la empresa española que decide entrar en India?*

Los retos, de forma general, no son muy diferentes a los que cualquier empresa europea debe afrontar siempre que decide producir en un país fuera de un entorno más o menos «allanado».

Las particularidades burocráticas y las también normas sociales «no escritas» de una economía aún en fase de pleno desarrollo hace que la implantación en India siempre sea más fácil si se inicia junto con un socio local que conozca bien los «entresijos particulares» del mercado y de la sociedad del país.

También es necesario plantear una política de inversión conservadora y muy flexible para adaptarse a los picos y valles de demanda de producción que pueden ser más bruscos que en los países europeos, por ejemplo. ▷

5. *¿Cuál sería la principal recomendación para una empresa española que desee implantarse en este país?*

La principal recomendación que yo daría sería la de entrar con la visión de que la producción en India puede ser muy rentable si se

consigue canalizar y sistematizar el potencial tremendo de los muchos profesionales muy bien formados y con costos muy competitivos a día de hoy. Sin embargo, hay que tener en cuenta también que el margen por producto que el mercado te va a permitir va a estar sujeto a una dura competencia que hay que salvar.

Verónica Samper*

INDIA Y SU FUTURO

India, la mayor democracia del mundo, está determinada por múltiples condicionantes políticos, económicos, regionales y sociales que marcan su presente y futuro. Si bien la comparativa con China es inevitable, India no será la próxima China. India necesita ser entendida en sus propios términos; el país sigue su propio ritmo. Los retos que le depara el futuro son, cuando menos, desafiantes, empezando por minimizar en todo lo posible los efectos devastadores de la pandemia COVID-19 en el país, para luego hacer frente a cuestiones más estructurales. En el otro lado de la balanza, India dispone de abundantes recursos y nuevas oportunidades.

Palabras clave: India, población, servicios, federalismo, diáspora, cambio climático, infraestructuras, inversión, cohesión.

Clasificación JEL: D24, D33, D72, E66, F14, J11, J62.

1. The Modi Mantra¹

El concepto de «mantra» es de origen sánscrito, cuya traducción literal es «instrumento mental». Los mantras se recitan para instar a la divinidad; tienen, por tanto, una connotación religiosa o más bien espiritual, por lo que todo hindú sigue el dictado de sus mantras en la vida, como sigue las enseñanzas de su gurú².

Modi, un hindú militante, ha adoptado varios mantras desde que comenzó su andadura política hacia el Gobierno de India. Tal vez el más destacado sea *sabka sath, sabka vikas, sabka*

vishwas, mantra que hace un llamamiento a la unión de los 1.300 millones de indios: «Apoyo a todos, desarrollo para todos, confianza para todos». Este mantra vendría acompañado del siguiente *Atmanirbhar Bharat*, o una India autosuficiente y resistente e integrada en la economía global.

Modi se ha convertido en mucho más que un líder político para una amplia mayoría del país. Es el gurú, el visionario que presenta un proyecto ambicioso ante los indios, destacando su antiguo pasado glorioso, con un trasfondo religioso (hinduista), una política exterior dura (China y Pakistán), una apuesta por la liberalización económica y la privatización³, la atracción de inversión extranjera (su gran programa *Make in India* y su obsesión por la posición ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de septiembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3128.7096>

¹ El título está tomado de un artículo del medio *India Today*, agosto de 2020, recogido en la bibliografía.

² Es sorprendente como los gurús determinan las decisiones importantes en la vida de los indios tanto en lo profesional como en lo personal; en el plano político, de los negocios, las bodas, etc.; todo es consultado.

³ No hay más que leer el último *Economic Survey 2019-2020*, del Ministerio de Finanzas, con múltiples referencias «a la mano invisible de Adam Smith» y a la no intervención.

del país en el *ranking* Ease of Doing Business). Todo ello no exento de una escalada proteccionista frente al exterior, como ponen de manifiesto el aumento en los aranceles, la exigencia creciente de contenido local en las licitaciones públicas, así como el programa *Self-Reliant India* presentado en la era de la COVID-19 y que no es más que una deriva de carácter cada vez más nacionalista y cerrada del programa nacional *Make in India*.

Todo lo anterior conjugado con medidas reformistas como la desmonetización de 2016, la entrada en vigor del GST (Good & Services Tax, un IVA único para todos los territorios y estados, que ha acabado con la miscelánea de diferentes regímenes fiscales y arancelarios entre estados), un nuevo Código de Insolvencia y Bancarrota, el Programa de Inclusión Financiera y la reforma de la Ley de Arbitraje y Conciliación. A estas reformas le han acompañado retrocesos en las libertades, como la creciente persecución de las minorías, particularmente la musulmana.

Mucho se ha hablado del mantra *Vibrant Gujarat*, de cuando Modi fue Chief Minister de dicho estado. Ese periodo, de 2001-2011, se caracterizó por unas altas tasas de crecimiento, nunca antes experimentadas. Esto le ha permitido a Modi Ji⁴ proyectar un modelo similar a escala nacional anunciando retos inalcanzables⁵, como la consecución de «una economía de cinco trillones⁶ de dólares para 2024». Este objetivo no es visto como producto de un visionario, sino que su credibilidad viene avalada por su actuación en Gujarat.

Por su parte, sus detractores señalan de forma objetiva⁷ que no todo el crecimiento de

Gujarat se debe al factor Modi y, sobre todo, que en dicho periodo los datos de distribución de la riqueza, pobreza, estado de bienestar o igualdad de la mujer, entre otros indicadores, dejan mucho que desear en Gujarat en la comparativa con otros estados.

Cuando Modi fue nombrado por primera vez primer ministro de India, en 2014, una vez asumidos los errores del pasado como Chief Minister, tuvo consciencia de que, si quería granjearse un apoyo mayoritario de los indios, necesitaba focalizarse de una forma importante en la extensa pobreza y desigualdad de un país donde se presentan los mayores contrastes del mundo. Es en este momento y, sobre todo, en su segundo periodo de legislatura, conocido como Modi 2.0, cuando se generaliza un nuevo discurso basado en el crecimiento sostenible e inclusivo, abandonando el antiguo debate de crecimiento vs. distribución de la riqueza⁸.

Modi comparte con su partido, el Baratiya Janata Party (BJP), y con su rama más radical, el Rastriya Swayamsevak Sangh (RSS)⁹, una visión de India que contempla únicamente a la religión hindú (India debería ser Hindustan, la tierra de los hindús, como Pakistán es la tierra de los musulmanes), así como el orgullo de la cultura y la tradición indias.

En la oposición está el antes pujante Partido del Congreso, que desde la independencia sentó las bases de la India moderna. Se trata de un partido laico, multicultural, inclusivo con las minorías angloparlantes y que, por tanto, considera la lengua inglesa como activo fundamental para el país, hecho que le ha permitido el desarrollo de un sector, tecnologías de la ▷

⁴ El sufijo *ji*, muy usado en India, implica respeto.

⁵ Incluso en ausencia de la COVID-19.

⁶ Trillones americanos, billones en el caso español.

⁷ Sin olvidar su controvertida actuación en la matanza de los musulmanes de 2002 siendo Chief Minister de Gujarat.

⁸ Conocido como debate Bhawhati vs. Sen, haciendo referencia a las divergencias entre los dos premios Nobel de Economía.

⁹ Modi tiene conexiones con el RSS desde los ocho años y entra a formar parte activa del RSS tras la guerra indopakistaní de 1971.

información y las comunicaciones (TIC), boyante, llevar a cabo una política exterior vecinal más diplomática o contar con una clase política más educada y preparada que la del BJP. No obstante, en los últimos años de su mandato, el Partido del Congreso había caído en la autocomplacencia, la inactividad, la corrupción, la política de subsidios y, por encima de todo, en la ausencia de un líder creíble.

El antecesor de Modi, Manmohan Singh, formado en Oxford y persona respetada, apreciada y discreta, artífice de las reformas de apertura de la economía india de los noventa¹⁰ que generaron un crecimiento exponencial durante más de una década, no pudo con los males de su partido; había que buscar, por tanto, un sucesor. La presidenta del Partido del Congreso, Sonia Gandhi, siendo consciente de que siempre será, de cara a India, extranjera¹¹, pese a ser una Gandhi, dedicó todos sus esfuerzos a hacer de su hijo Rahul un líder indiscutible del partido, digno de llevar el apellido Gandhi, pero no lo consiguió.

Ante el carisma de Modi, el BJP acepta sus mantras y su liberalismo económico, pese a ser, en su esencia, un partido intervencionista y antioccidental. Mientras tanto, Modi intenta rodearse de adeptos con cierta formación económica, espíritu de reforma, defensores de la iniciativa privada y la facilitación del desarrollo empresarial. Por otro lado, Modi comparte el fanatismo nacionalista con el BJP y ha conseguido, con una gran oratoria centrada en un proyecto de una India potente, unida y reformada que mira al futuro, atraer a una amplia mayoría de la población posibilitando su reelección, la

cual no se explica en clave de apoyo popular al BJP, sino por el apoyo personal al gurú Modi. Este fenómeno es más patente en las elecciones según los distintos estados, sobre todo en los más poblados, donde el apoyo al BJP se desvanece. Tanto el partido como su líder son muy conscientes de este fenómeno.

Con una oposición desestructurada y sin líder claro a la vista, y una legislatura por delante de tres años, Modi Ji es la esperanza y el futuro de India, o al menos de su mayoría hinduista.

2. ¿Será India la próxima China?

La comparación entre China e India obedece inevitablemente a dos factores como son que India ha experimentado por largos periodos de tiempo tasas de crecimiento similares a las de China, así como al hecho de que en 2027 se espera que India supere a China en población. Sin embargo, India no será la próxima China. El subcontinente indio tiene que ser entendido en sus propios términos y, por tanto, seguir su propio ritmo. Las comparativas no ayudan a entender al país ni a las oportunidades que puede ofrecer su mercado.

Ningún Gobierno indio será capaz de dirigir la economía de la forma en que China lo hace. Tampoco conseguirá el control sobre la localización de los recursos, hecho intrínseco al éxito económico de China. China es muy disciplinada con su planificación económica derivada de su sistema de un solo partido. Por el contrario, la diversidad cultural y lingüística de India nada tiene que ver con el sustrato Han, base de la mayoría de la población china.

La economía india presenta un nivel de producto interior bruto (PIB) elevado, pero no se puede comparar con el tamaño de la economía china. Para llegar a converger o a superar a ▷

¹⁰ Manmohan Singh era en ese momento ministro de Economía de India.

¹¹ Esto contradice a la propia estructura social y tradición india, que considera que, en el matrimonio, la mujer deja de formar parte de su familia, pierde contacto e incluso identidad, y pertenece a la familia del marido. Previo pago, por supuesto, de una dote.

la economía china, esta tendría que colapsar e India mantener tasas de dos dígitos de crecimiento por años. Ninguno de estos escenarios es plausible en este momento.

Por otro lado, China está envejeciendo, con la presión que esto va a provocar sobre el estado de bienestar y el sistema de salud. La edad media de la población en India en 2019 era de 28 años, por lo que la demografía juega a favor de India.

El crecimiento de la economía china se ha basado en el desarrollo de las infraestructuras, la inversión y la industrialización. El crecimiento económico chino se ha apoyado en una de las tasas de inversión más altas del mundo. Dicha inversión ha permitido, por una parte, el desarrollo de nuevas ciudades, la construcción de kilómetros y kilómetros de alta velocidad, aeropuertos y puertos, y, por otra, le ha dotado de un músculo de producción industrial impresionante. China ha sido la fábrica del mundo de los últimos veinte años. Su habilidad para, de forma eficiente y rápida, movilizar lo que produce, tanto internamente como por todo el mundo, ha sido un elemento fundamental de su milagro de crecimiento económico. A fecha de hoy, India, pese a sus esfuerzos, está muy por detrás de China en estos tres frentes.

El cambio del peso en el PIB del sector agrícola¹² hacia un sector servicios de crecimiento robusto no es extraño en una economía emergente como India. Lo que sí sorprende es el escaso papel que ha jugado el sector industrial en el proceso de desarrollo indio, suponiendo en la actualidad un 27% aproximadamente del PIB. El sector servicios, con un peso para el caso indio de alrededor del 55% del PIB, es considerado, en economías en desarrollo y

emergentes, un sector con menor productividad que el manufacturero; no obstante, la productividad del sector servicios indio es comparable con la de China. El sector servicios indio es uno de sus grandes activos.

Se podría pensar que detrás de la política de *Make in India* y del programa *Self-Reliant India* subyace el objetivo de convertirse en la fábrica del mundo o mirarse en el espejo del «Milagro del Sudeste Asiático», con un crecimiento basado en las exportaciones y su participación en las cadenas globales de valor. Sin embargo, el modelo indio se basa fundamentalmente en su consumo interno y los servicios. El objetivo fundamental, en este momento, es desarrollar una industria manufacturera propia que cree empleo, conseguir transferencia de tecnología, atraer capital del exterior y abastecer a su enorme y creciente mercado interno. En definitiva, de estas políticas se deriva otro mantra: «India para los indios».

Hay que señalar que, recientemente, dentro de las aspiraciones y mantras prioritarios del país, está atraer la inversión americana, japonesa o taiwanesa que, entre otras, está abandonando China y buscando nuevos emplazamientos en la región. Es interesante señalar que el estado más poblado de India, Uttar Pradesh¹³, ha sido uno de los más activos en atracción de inversión extranjera¹⁴, ofreciendo grandes cantidades de tierra a las empresas multinacionales, fundamentalmente americanas, que quieren dejar de fabricar en China. No obstante, en la situación de pandemia actual, muchas empresas multinacionales están enfrentándose a restricciones severas de tesorería y de capital y, por tanto, están siendo muy cautelosas antes de hacer algún movimiento. Además, ▷

¹² Si bien el sector agrícola supuso en el año fiscal 2018-2019 aproximadamente un 18% del PIB, este sector emplea a casi la mitad de la población.

¹³ Con una población del tamaño de Brasil.

¹⁴ Hay que incorporar, asimismo, los esfuerzos de Andhra Pradesh, también en este sentido.

aunque se pongan a disposición «bancos de tierra» y los costes sean relativamente baratos en el país, es muy improbable que solo por ello las grandes compañías relocalicen parte de las cadenas globales; es mucho más fácil decirlo que hacerlo.

Como se ha señalado con anterioridad, China ofrece conectividad, grandes infraestructuras, logística sofisticada y técnicos; todos ellos requisitos esenciales para cumplir con los requerimientos de calidad y plazos de las empresas multinacionales, mientras que India no está integrada en las cadenas globales de valor¹⁵. La posición india respecto a los acuerdos multilaterales de libre comercio es muy compleja; su política de atracción de inversiones es, cuando menos, volátil y sus recientes medidas proteccionistas no ayudan a crear el marco adecuado. Una mayor apertura del país permitiría, sin duda, explotar su ventaja competitiva en productos intensivos en mano de obra, al tiempo que mejoraría la productividad y se elevaría la innovación.

Resulta de interés añadir que India tiene una diáspora en países como EE UU, Reino Unido, Canadá, Australia, África y el Golfo¹⁶, que supone un gran activo para el país. En dicha diáspora podemos encontrar desde Premios Nobel a directivos de empresas tecnológicas, investigadores, políticos y gobernantes, que no son comparables en tamaño y nivel intelectual ni educacional, ni tienen la misma influencia en la diáspora china.

No se pueden dejar de resaltar, particularmente en un momento como el actual, las enormes tensiones entre ambos vecinos

(territorial, tecnológico etc.); si bien India no es China, la interacción entre ambos países es máxima. Esto queda puesto de manifiesto por la dependencia india de las importaciones¹⁷. Destacar también el papel de Nepal como país de complejos equilibrios entre ambos gigantes y las provocaciones e incursiones chinas en India sobrepasando los límites fronterizos y cuya tensión en este momento está en niveles máximos, dado que estamos hablando de dos gigantes nucleares. Asimismo, es manifiesta la hegemonía militar china en posibles operaciones terrestres, mientras que la hipotética supremacía india sería marítima, ya que su Armada podría estrangular los suministros vitales de China al controlar el estrecho de Malaca. Otro punto de fricción bilateral es la influencia china de carácter estratégico en los países vecinos de India, como es el caso de Pakistán y Sri Lanka.

China se ha convertido, con todos los matices necesarios, en el líder de la región con vocación de liderazgo mundial, como pone de manifiesto la iniciativa OBOR¹⁸. Sin embargo, la India de Modi no está dispuesta a dejarse intimidar.

India, con sus grandes contrastes y la creencia en su destino, tiene la demografía a su favor, una gran tradición empresarial, una enorme clase media en expansión, gran potencial de mejora en productividad y un gran orgullo del pedigrí de la civilización a la que pertenece. Además, frente a China, y como señalaría el premio nobel indio, el profesor Amartia Sen, India es una democracia parlamentaria modelo Westminster y, por lo tanto, el poder está sometido a sus propios mecanismos de control. Es la mayor democracia del mundo. ▷

¹⁵ El sector farmacéutico podría ser la excepción y, en cierto sentido, aunque con distancia y matices, los sectores automoción y textil.

¹⁶ Hay que diferenciar entre la «huida de cerebros» a países occidentales, la diáspora del siglo pasado al continente africano, y los movimientos masivos de trabajadores indios, poco formados, a los países del Golfo.

¹⁷ A pesar del boicot encubierto indio a la producción China.

¹⁸ Iniciativa china de *One Belt One Road*.

3. La India de los grandes números: su población

Como es sabido, India es la quinta economía más grande del mundo, la tercera en cuanto a PIB en términos de paridad del poder adquisitivo. No obstante, al incorporar su vasta población, se obtiene un desilusionante PIB per cápita de 2.170 dólares. India es una de las economías de mayor crecimiento del mundo, pero también uno de los países con más desigualdades en todos los ámbitos: urbe vs. zona rural, norte de India frente al sur, desigualdad de género, de renta, castas y minorías étnicas y religiosas. Un 10% de la población india posee el 77% del total de la riqueza.

En 2050 se prevé que India habrá incrementado su población en 273 millones de almas, con todos los retos que esto implica, en uno de los países más densos en términos de población del mundo. El desafío no es cómo contener el crecimiento de la población, sino cómo conseguir que la población sea competente y productiva para generar riqueza y cómo distribuir esa riqueza de forma equitativa para no dejar a nadie en el camino del progreso.

La población es, en gran medida, la variable esencial de cara al desarrollo y al crecimiento del país, y en torno a ella giran todas sus realidades, fortalezas y desafíos.

Más del 60% del PIB indio proviene del consumo interno. La clase media india está constituida por entre 300 y 350 millones de personas, y va en aumento. El salario medio se estima que se cuadruplicará entre 2013 y 2030, con las implicaciones que esto puede tener en términos de demanda de bienes de consumo. El rápido crecimiento de la industria del *software*, donde los indios sobresalen, ha permitido crear una clase media india nueva, abierta y

moderna. De hecho, se produce un intercambio fluido, por ejemplo, entre Silicon Valley y su equivalente indio, Bangalore, que ha creado un nuevo consumidor global.

Los números en India son siempre desmedidos. Para 2025 un quinto de la población mundial en edad de trabajar será india. Para 2030 se superará la cifra de los 850 millones de usuarios de internet. En 2035, las cinco ciudades más importantes de India tendrán economías del tamaño comparable a los países de renta media de hoy.

En este momento, India es la cuna de una de las poblaciones más jóvenes del mundo (se estima 31,4 años para 2030). Dicha población, formada adecuadamente, tiene el potencial de incrementar considerablemente su productividad y que esto se traduzca en un mayor crecimiento económico.

El futuro de India depende de su capacidad de crear capital humano y de que haya suficientes puestos de trabajo para dar cabida al millón de indios que se incorporan al mercado laboral cada año. Sin embargo, este es uno de sus mayores retos, ya que la mitad del empleo del país depende de un sector agrícola poco productivo, con grandes carencias educativas, sobre todo en estados con una mayor densidad de población y mayores tasas de fertilidad¹⁹, por lo que son los que peores resultados obtienen en la creación de empleo, situación que está agrandando las desigualdades territoriales. Así, más de la mitad de los trabajadores indios quedarían, desde el punto de vista de su formación, obsoletos para el año 2022. En consecuencia, urge la necesidad de mejorar la educación y, lo que es más importante, incorporar a la mujer, la mitad olvidada del país, al sistema educativo y al mercado de trabajo indio. ▷

¹⁹ Noreste de India.

Asimismo, hay que generar un entorno atractivo para minimizar la huida de talento al exterior, una parte muy importante de la, grande en número pero pequeña en proporción, clase india altamente formada.

3.1. **Urbanización: migraciones masivas**

Las ciudades indias se encuentran entre las que tienen mayor densidad de población, pero un menor espacio disponible per cápita del mundo. De media, Mumbai ofrece 4,5 m² por persona, frente a los 34 m² que ofrece Shanghái.

Cada minuto migran del campo a la ciudad entre 25 y 30 personas buscando una mejora en sus condiciones de vida. Si esta tendencia se mantiene, la población urbana india alcanzará en 2030 los 600 millones de habitantes. Antes de hablar de los desafíos que este fenómeno va a suponer, hay que señalar que este acontecimiento es muy probable que cree una de las mayores concentraciones de empresas de bienes de consumo, vendiendo desde automóviles hasta productos farmacéuticos, contribuyendo al 75 % del PIB de India en 2030.

En los últimos cinco años, una media de 90 millones de personas ha utilizado el ferrocarril como medio de migración entre estados. Esto implica casi duplicar la tasa de migración producida durante la primera mitad del siglo pasado. Siendo la National Capital Region, en el norte de India, es decir, Delhi, Gurugram y Gautam Budh Nagar, el centro de mayor creación de empleo y, por tanto, el área que presenta mayores tasas de recepción de migración, mientras que Uttar Pradesh (UP), Bihar y Madhya Pradesh continúan siendo los proveedores mayores de mano de obra al resto del país.

Los motivos y tipos de migración varían, desde los ingenieros informáticos altamente

formados con destino a los centros de Information Technology (IT) de Bangalore o Hyderabad, a agricultores de UP para trabajar en la construcción en Gurugram. Es impresionante visitar las estaciones de ferrocarril y aeropuertos de las grandes metrópolis indias durante las épicas vueltas a casa en los festivales de Diwali, Holi y Eid.

Estos flujos migratorios presentan enormes desafíos para las ciudades receptoras, ejerciendo una presión cada vez mayor sobre los escasos recursos e infraestructuras de las mismas. Sin lugar a duda, este es uno de los retos más importantes del futuro de India.

Caóticas, complejas, ruidosas... son algunos de los adjetivos que describen a las ciudades indias. También sorprende que en los últimos setenta años se hayan desarrollado diez nuevas ciudades sobre plano: Bhubaneshwar (1946), Chandigarh (1966, diseñada por Le Corbusier), Navi Mumbai (1972), Noida (1976) y Naya Raipur (2000), entre otras.

Adicionalmente, numerosos proyectos de desarrollo de ciudades, que se han llevado a cabo en las diez ciudades principales del país, han puesto de manifiesto importantes retos a los que deberían hacer frente las grandes urbes, retos que abarcan desde la necesidad de un urbanismo planificado hasta la realización de mejoras sustanciales en distintos ámbitos, como sucede con la situación crítica de las infraestructuras, los enclenques servicios públicos, las escasas infraestructuras sanitarias, la deficiente gestión de residuos o la carencia de recursos básicos como el agua potable, etc. Entre estos proyectos destaca el Delhi Mumbai Industrial Corridor (DMCI) que el Gobierno indio lanzó hace más de una década.

El DMIC es un proyecto de una magnitud impresionante, con un nivel de inversión previsto de 100.000 millones de dólares, y que ▷

tiene como objeto el desarrollo de veinticuatro nuevas ciudades industriales entre la capital política (Delhi) y la financiera (Mumbai).

No podemos olvidar que el alma india está muy unida a su cultura, y particularmente con el BJP en el Gobierno, a su religión, por lo que se está dando especial importancia a la mejora de su patrimonio cultural y espiritual y a las facilidades turísticas, con proyectos como Hriday (doce ciudades de patrimonio cultural en nueve estados), Swadesh Darshan (trece circuitos espirituales temáticos) y Prasad (desarrollo y mejora de trece sitios de peregrinaje).

El Gobierno indio ha llevado a cabo diversas iniciativas a nivel nacional para el desarrollo de infraestructuras en sentido amplio, tales como Amrut (distribución de agua potable e infraestructuras de agua), Swachh Bharat (gestión de residuos, infraestructuras sanitarias básicas y medidas de higiene pública) y la iniciativa Smart Cities (gestión de transporte eficiente, tratamiento de aguas, mejora de las infraestructuras de transporte, embellecimiento de las ciudades...). Mucho queda todavía por hacer, y en India las ideas son siempre más fáciles de concebir que hacerlas realidad.

Los impresionantes atascos de tráfico en ciudades como Delhi, Mumbai y Bangalore son de sobra conocidos a nivel mundial junto con los elevados niveles de contaminación y de accidentes de tráfico. La nueva construcción de carreteras, radiales, rotondas y resto de elementos de conectividad está muy por debajo de las necesidades del país y, sobre todo, de la densidad creciente del número de automóviles. De hecho, cuando se inaugura una infraestructura, esta suele ser insuficiente para cubrir sus objetivos al ser superados por la realidad.

India está obligada a invertir masivamente en infraestructuras. Mientras tanto, y con el objetivo de gestionar el tráfico interurbano, se ha

adoptado el mantra *moving people, not cars*. Más de 300 km de líneas de metro son operacionales a lo largo de India, 600 km están en construcción en doce ciudades y otros 500 km están en fase de estudio. Lo mismo ocurre con las líneas de autobús interurbanas y de media distancia (BRTS, Bus Rapid Transit System), que se están desarrollando en doce ciudades y están en fase de estudio en otras ocho ciudades. El ambicioso proyecto llamado Bharatmala, del Ministerio de Carreteras, se centra en el establecimiento de radiales de circunvalación y *bypasses*. Delhi, la capital, tiene dos anillos de circunvalación operativos y un tercero planificado. Aparte de extender su red de metro, Delhi está desarrollando su red de tren de media distancia (RRTS, Regional Rapid Transit System) con trenes que se prevé puedan llegar a alcanzar los 180 km/h y conectar la capital con ciudades que esperan convertirse en ciudades dormitorio: Meerut, Sonapat o Alwar, como vía de escape para el exceso de densidad de población que soporta la capital india.

Todavía no se ha abordado uno de los puntos más complejos en India, el suelo. El mercado del suelo indio es especulativo por naturaleza. Los actores en el desarrollo de las ciudades (desarrolladores del sector inmobiliario, hoteleros, centros comerciales...) siempre se quejan del engorroso proceso burocrático, no exento de corruptelas, de la obtención de las licencias y del alto precio de la tierra, que convierten los proyectos en inviables desde el punto de vista económico. Los Gobiernos de los estados tienen un largo camino que recorrer en esta problemática.

El Gobierno indio también ha tomado una cierta conciencia de la escasez de viviendas asequibles en las ciudades, al permitir la subvención de los tipos de interés de los préstamos para la vivienda y el modelo de ▷

asociación entre los sectores público y privado para los proyectos de construcción de 20 millones de unidades nuevas para 2022. Este tipo de actuaciones afecta a los pocos que están pensando en comprar una vivienda y que además pueden acceder a una hipoteca. Una gota en el océano para la población india.

El futuro de India depende, en buena medida, de la capacidad de transformar unas ciudades ya de por sí con sobredensidad de población. Todas las medidas que los distintos niveles administrativos puedan implementar en esta transformación serán bienvenidas.

«The soul of India lives in its village²⁰». Esta cita de Mahatma Gandhi dejará de tener fuerza si se cumple lo que vaticina el último informe de Naciones Unidas, que estima que la población urbana sobrepasará a la población rural india en 2050. El país no puede cometer el error de abandonar a su ya olvidada minoría mayoritaria, la población rural.

4. Subcontinente indio, 28 Indias

A nivel internacional se conocen y aprecian las diferencias culinarias, lingüísticas y culturales entre el norte y el sur de India, pero lo que no es tan conocido son las diferencias en el desarrollo entre ambos grupos, e incluso la diversidad política, motores de crecimiento económico o clima inversor de los veintiocho estados y ocho territorios de la Unión²¹. Las distintas realidades indias varían ampliamente en población, crecimiento económico, tasa de urbanización, recursos naturales, acceso a puertos, regulación medioambiental y calidad de liderazgo. De

²⁰ Algo así como «el alma de India vive en sus pueblos».

²¹ Tras la creación del estado de Telangana (2014) y la conversión de Jammu-Kashmir en territorio de la Unión, separando Ladack y convirtiéndolo también en un territorio nuevo (31 de octubre de 2019).

la tradicionalmente comunista Kerala, con tasas de alfabetización envidiables, pero donde resulta prácticamente inviable emprender, al liberalismo a ultranza gujarati, vibrante en crecimiento, pero con indicadores sociales por debajo de la media. Ambas realidades se sitúan en una escala de bonanza y progreso que no tiene nada que ver con el paupérrimo noreste del país.

Cuando se habla en términos de PIB o de participación en la esfera internacional, unos pocos estados acaparan las cifras. Ocho agrupan más del 60% de la actividad económica (Andhra Pradesh, National Capital Region-Delhi, Gujarat, Karnataka, Kerala, Maharashtra, Tamil Nadu y Uttar Pradesh). Cinco estados suponen el 70% de las exportaciones (Maharashtra Gujarat, Karnataka, Tamil Nadu y Telangana). En los últimos diez años, cinco estados han atraído el 70% de la inversión extranjera directa (Maharashtra, Karnataka, Tamil Nadu, Gujarat y Delhi). Y, por último, cinco estados recolectan más del 50% del GST (Maharashtra, Karnataka, Tamil Nadu, Gujarat y Delhi).

La demografía es una variable muy significativa de cara a valorar las disparidades. Siempre se habla de una India muy joven. No obstante, la edad media de estados prósperos como Kerala y Tamil Nadul es de treinta años, mientras que en los estados de Bihar o Uttar Pradesh (UP), es tan solo de diecinueve. Mientras las tasas de fertilidad de Kerala y Tamil Nadul están por debajo de la tasa de reposición, UP y Bihar tienen una tasa de fertilidad por encima del tres. En términos de esperanza de vida, Kerala y Tamil Nadu presentan tasas similares a países de renta media, frente a UP y Bihar, que son comparables a países de ingresos bajos.

India sí presenta cierta especialización productiva regional, si bien en términos ▷

generales es bastante reciente y ha estado unida a un mayor desarrollo de los estados que han apostado por esta regionalización.

Considerando, por ejemplo, su capital en sentido amplio, Delhi NCR²², más allá de su poder administrativo es un *hub* económico importante, incluyendo varias zonas económicas exclusivas y clústeres industriales, tales como los centros de servicios tecnológicos de Gurugram y Noida y los *hubs* manufactureros de Faridabad y Alwar.

Mumbai, capital de Maharashtra, el estado más avanzado y el segundo más poblado, es el centro financiero y empresarial y la meca de la industria del cine indio, sede del RBI (Reserve Bank of India, la autoridad monetaria del país) y de los reguladores financieros, los principales bancos y empresas, a la vez que la puerta para las importaciones del oeste de India. La segunda y tercera ciudades más importantes, Pune y Nagpur, respectivamente, son centros de producción de energía.

No podemos olvidar otros estados menos conocidos como Tamil Nadu, con su capital Chennai, que es el Detroit de India, uno de los diez mayores *hub* de automoción. Karnataka y su capital Bangalore, el Silicon Valley indio. Andhra Pradesh (AP), que lidera el *ranking* en India de facilidad para hacer negocios, ha atraído a los mayores actores extranjeros, sobre todo en el sector de la energía. El recientemente creado estado de Telangana lidera junto con AP en facilidad de hacer negocios y empieza a destacar en IT y sector farmacéutico, todo ello creando un ecosistema favorable para las *startups*. West Bengala es el centro del sector de minería y la puerta para los estados ricos en mineral de Jharkhand, Chattisgarh y

²² National Capital Region no incluye únicamente el Gobierno central de Delhi, sino que afecta a ciertas áreas de los tres estados limítrofes: Haryana, Rajasthan y UP.

Odisha. El estado de Punjab está especializado en la agroindustria.

Los estados indios asumen cada vez mayor número de competencias del Gobierno central. Tradicionalmente, la distribución de poderes entre Gobierno central y estados ha favorecido siempre al centro. Pero la liberalización económica que comenzó en los noventa empezó a cambiar esto.

El Gobierno central establece el marco de las políticas macroeconómicas, tiene las competencias en materia de inversión extranjera y fija las prioridades de gasto público. Mientras que el centro mantiene gran poder financiero y fiscal, incluidos aranceles y el impuesto de sociedades, los estados ostentan la mayor parte de las responsabilidades en la prestación de servicios públicos como educación, salud y resto de servicios básicos. También todo lo que hace la vida de una empresa o autónomo fácil o difícil: el acceso a la tierra, la regulación laboral, la aplicación e interpretación de la regulación, el desarrollo y gestión de las infraestructuras sociales básicas, la política y planes de urbanismo, entre otros.

Tras su experiencia de más de una década como Chief Minister de Gujarat, Modi se ha decantado por un federalismo que dice ser «cooperativo y competitivo», incluyendo también a las ciudades (el denominado subfederalismo) en este mantra. El federalismo competitivo está calando en la sociedad india, sobre todo en los cinco estados que producen el 70% de las exportaciones del país. No podemos olvidar que muchas de las reformas estructurales más duras, tales como el acceso al suelo o la regulación del mercado de trabajo, dependen en gran medida de los estados. El hito que marcó la reducción de barreras al comercio interno fue la introducción, en 2017, de un impuesto indirecto sobre bienes y servicios común para todo el ▷

país, el GST. La introducción de esta figura impositiva ha aproximado a India a ser un mercado único, de forma que, en este contexto, el capital y la mano de obra se irán hacia aquellos estados que les ofrezcan mejores condiciones y perspectivas de negocio. Los estados están compitiendo, y probablemente ello tenga ventajas, pero India tiene que empezar a tomarse muy en serio la cohesión económica y social y la parte cooperativa. Si no, se cumplirá la paradoja de ser la gran democracia del mundo que olvida a la mayoría de su población.

5. India, uno de los países más afectados por la COVID-19: situación actual

La COVID-19, en el caso de India, no deja de ser una de esas enfermedades infecciosas emergentes (EIE) que asolan el país. Quizás la diferencia frente a otras infecciones sea que no distingue clase social, si bien en un país donde cerca de 163 millones de personas carecen de acceso a agua limpia y potable y con un sistema de salud pública minúsculo, por no decir raquítico en términos relativos, la COVID-19 está siendo devastadora entre las clases más desfavorecidas. La actual pandemia está poniendo de manifiesto las grandes carencias de India.

Con fecha 15 de septiembre, y según datos de la OMS, India ha registrado oficialmente cerca de cinco millones de casos de COVID-19 y supera los 75.000 fallecimientos, lo que la sitúa como el segundo país más afectado por la pandemia, después de Estados Unidos. India también lidera la sombría estadística del mayor índice de mortalidad entre sanitarios, con casi seiscientos fallecimientos desde que se desencadenó la epidemia en el país.

Durante el pasado mes, India ha estado registrando los mayores aumentos diarios de casos del mundo y es el país donde la pandemia se está extendiendo con mayor rapidez. Cerca del 60% de los casos activos proceden de los estados de Tamil Nadu, Karnataka, Andhra Pradesh, Maharashtra y Uttar Pradesh, este último el estado más poblado del país.

La precaria situación del sistema sanitario indio contribuye a agravar la situación, dado que el país cuenta con solo 0,55 camas de hospital por cada mil habitantes, muy por debajo de las 2,80 de Estados Unidos o las 2,15 de Brasil, los países donde la incidencia de la pandemia está siendo más acusada en la actualidad.

No obstante, la tasa de mortalidad del virus (el número de fallecimientos como porcentaje del número de infecciones) es comparativamente más reducida en India. Esta circunstancia puede deberse a que la población del país es predominantemente joven, a que los fallecimientos se retrasan semanas con respecto a los casos detectados, lo que es especialmente importante en el actual momento de transmisión exponencial de la enfermedad para justificar el desfase de la tasa de mortalidad con respecto a los contagios. La baja mortalidad también puede ser un reflejo de que no se estén llevando a cabo las suficientes pruebas diagnósticas. No obstante, el temprano confinamiento y cierre económico del país también puede haber contribuido a contener la expansión del virus, que, al menos en las primeras etapas, tuvo una entrada tardía en India.

El confinamiento y cierre del país fue anunciado por el primer ministro, Narendra Modi, el pasado 24 de marzo, con una duración, en principio, hasta el 14 de abril, aunque se amplió en tres ocasiones (del 15 de abril al 3 de mayo; del 4 al 17 de mayo y del 18 al 31 de ▷

mayo). Se decretaron rigurosas restricciones que paralizaron la mayoría de actividades económicas y condujeron al desempleo a millones de personas. Pese a las estrictas medidas de contención y distanciamiento social adoptadas, el virus se fue propagando por el país. Los primeros focos se localizaron en los núcleos urbanos más poblados, como Delhi y Mumbai.

El cierre provocó un éxodo masivo de asalariados desempleados y trabajadores emigrantes desde las ciudades a sus zonas rurales de procedencia, pese a que en las aldeas las instalaciones sanitarias son mucho más precarias. Este desplazamiento de población contribuyó a la expansión de la enfermedad desde las ciudades, inicialmente más afectadas, a las zonas rurales del país, más pobres y también densamente pobladas, como el estado de Uttar Pradesh.

La pandemia también ha provocado el retorno de la diáspora trabajadora india. El Gobierno ha lanzado la aplicación Skilled Workers Arrival Database for Employment Support (SWADES), con objeto de facilitar a estos trabajadores que vuelven la posibilidad de encontrar trabajo, pero obviamente las remesas se verán afectadas. Este hecho se une a las serias dificultades que tiene el país para absorber a la masa de trabajadores que entra cada año en el mercado laboral.

También es cierto que la pandemia ha dejado constancia de las carencias que existen, a nivel global, de trabajadores formados en muchos sectores, incluido el sector salud y el de las nuevas tecnologías, donde los indios sobresalen, cuando la movilidad de trabajadores pueda hacerse de forma segura en un escenario pos-COVID-19.

Para mitigar los efectos adversos de la paralización de la actividad económica, el Gobierno anunció un paquete de apoyo fiscal y monetario

de un torno al 10% del PIB de India. Se prevé que las medidas de apoyo estimulen discretamente el crecimiento a medio plazo.

Las medidas restrictivas comenzaron a relajarse en junio, con el fin de revertir el negativo impacto económico y social del confinamiento. La gradual desescalada supuso el cese de los controles fronterizos entre regiones, la reapertura de restaurantes y la reanudación de vuelos internos entre ciudades del país. El significativo incremento de los casos detectados en las últimas semanas ha coincidido con la progresiva reapertura de la actividad económica. Las duras medidas de contención adoptadas paralizaron la actividad económica y recrudecieron los problemas económicos del país. El FMI prevé que la economía de India se contraiga en 2020 en un 4,5% tras el prolongado cierre de la actividad económica, con una recuperación del 6% en 2021. Este abrupto descenso del PIB es una anomalía para una economía que ha experimentado tasas de crecimiento positivas, año tras año, durante los últimos cuatro decenios.

La producción industrial de India, incluyendo sectores como los de manufacturas, electricidad o minería, se desplomó en abril, con la interrupción de la actividad de las fábricas. El sector servicios no fue ajeno a esta tendencia, dado el cierre de la mayoría de negocios, que redujo el número de clientes en los comercios y contrajo considerablemente la demanda. El único sector económico que presentó un crecimiento positivo durante el primer trimestre fue el agrícola, absorbiendo 14 millones de puestos de trabajo de aquellas personas que habían perdido sus empleos durante los meses anteriores.

Mientras que el país sigue sin haber alcanzado el pico de contagios, preocupa que la recuperación económica sea frágil y lento el ▷

retorno a una senda de crecimiento. Es decir, se descarta una recuperación en forma de V.

La pregunta principal que se hacen los indios, al igual que otras partes del mundo, es si estamos al principio, en el medio o al final de la pandemia. Lo máximo que puede esperar India de su Gobierno en el corto plazo es que la enfermedad cause el menor número posible de muertos, que los parados o los desamparados tengan cubiertas sus necesidades básicas o al menos estén en una situación parecida a la previa a la pandemia, y que los problemas de liquidez de las empresas no les lleven a la quiebra.

El medio largo plazo es diferente, ya que se dan cita todos los desafíos, retos, injusticias, incertidumbres, trabas, dificultades, conatos proteccionistas... que ya caracterizaban al subcontinente indio antes de la COVID-19.

6. El futuro está lleno de retos

La pandemia nos impide ver con optimismo el futuro económico. En el corto plazo, el objetivo es salir de esta crisis con el menor coste posible. Obviamente, tendrá un efecto sobre las ya maltrechas finanzas públicas indias, sin olvidar el alto nivel de endeudamiento del sector privado, tanto de las empresas como de las familias.

El cierre de la economía ha puesto de manifiesto las enormes carencias del elefante indio, con un raquítico estado del bienestar y una red protectora del Gobierno incapaz de hacer frente a las demandas de su población.

En este contexto, India necesita crecer. Para ello resulta indispensable mantener una estabilidad macroeconómica con políticas ortodoxas y reformistas.

El país tiene que hacer frente al reto demográfico. Es esencial invertir en educación, en

capital humano. India tiene que elevar su productividad y resolver las ineficiencias de su sistema productivo. El Gobierno de India debe luchar contra viejos prejuicios y discriminaciones, y apoyar la entrada de la mujer en la actividad productiva, su papel en la sociedad y su presencia en cargos directivos. Es necesario crear empleo y establecer un sistema de cobertura y protección para los más débiles.

El agua es uno de los mayores retos del país. India tiene grandes reservas de agua, mal aprovechadas, con distribuciones desiguales, contaminadas y propagadoras de infecciones. El cambio climático agrava y acelera la crisis hídrica del país, con cambios previstos en los patrones de los monzones, aumento de las temperaturas, fenómenos meteorológicos más intensos y retroceso de los glaciares en el Himalaya. Las lluvias, cada vez menos constantes, afectarán a la producción de alimentos y energía, especialmente porque India carece de capacidad de almacenamiento para captar las lluvias de los monzones. India debe tomar las riendas de sus recursos naturales y trabajar por un uso, acceso y tratamiento eficiente y sostenible de los mismos.

India presenta una dualidad, con una Administración pública de élite, mal pagada, que mantiene ciertos beneficios sociales, influida por un cierto anacronismo de corte soviético. Frente a esto, existe un sector privado de capitalismo neoliberal. Conviven, por tanto, modelos ideológicos extremos, mientras la cobertura social es enclenque y no universal. La educación y la sanidad privadas cumplen su función para las élites, pero se palpa el desamparo de una gran parte de la población. El país tiene que ampliar y mejorar los bienes y servicios públicos, profundizar en un estado de bienestar que dé una cobertura mínima y trabajar en la cohesión regional y social. ▷

Los ingenieros informáticos indios están considerados entre los mejores del mundo y están dispuestos a liderar la transformación tecnológica del país. La calidad y profesionalidad de los médicos y enfermeras indios es reconocida a nivel internacional, y son particularmente necesarios en India ante una situación de pandemia como la actual. Lo mismo ocurre con el nivel de formación, capacitación e inteligencia de maestros, profesores y catedráticos, que están muy por encima de los estándares medios mundiales. Estos grupos representan a una parte importante de la diáspora india. El país debe trabajar por retenerlos.

India debe continuar invirtiendo y priorizando las infraestructuras, entendiendo el término en sentido amplio y aprovechando los cambios que los nuevos desarrollos tecnológicos están produciendo: infraestructuras de transporte, energía, agua, telecomunicaciones, transformación digital, cuestiones de logística, gestión de residuos²³, urbanismo y conectividad. El país debe mantener una política de atracción de inversiones abierta y que aporte seguridad jurídica. Su actitud al respecto ha sido cuando menos volátil, y debe abandonar un mal entendido proteccionismo. Una visión de India de progreso y futuro exige una apertura internacional.

El desarrollo de una industria potente requiere inversión, tecnología y *know-how* extranjero. Es imprescindible una mejora del clima de negocios, así como reformas en el mercado laboral, la aplicación de políticas fiscales atractivas, la reducción de barreras y trabas al comercio, la apuesta por mecanismos de resolución de disputas que no impliquen judicialización, reducir los niveles de corrupción, mejorar la gobernanza, así como reducir la burocracia, entre otras cuestiones.

²³ Destaca el problema del plástico.

No se puede mirar hacia el futuro, en un país como India, sin señalar que los desarrollos tecnológicos abrirán nuevos y muy interesantes mercados y enormes oportunidades al país. India está capacitada para dar un salto tecnológico que puede permitirle hacer frente de una manera eficiente a sus desafíos importantes. Cuestiones como la velocidad de computación, la penetración de los teléfonos inteligentes, la conectividad de los dispositivos, los volúmenes de datos y muchos otros indicadores tecnológicos están aumentando a un ritmo exponencial, no lineal, en el país. El comercio electrónico, la digitalización financiera y el desarrollo del coche eléctrico, entre otros, son realidades que están impactando de forma muy significativa en los sectores productivos indios, en el acceso a bienes y servicios, en el desarrollo de las ciudades, en la conectividad. Es decir, en la sociedad india en su conjunto.

La transformación de la economía india se está produciendo. Su progreso puede ser lento y a veces errático, pero la dirección es clara e irreversible. Los cambios en India son invisibles a simple vista, requieren paciencia, profundizar en sus realidades y perspectiva.

Bibliografía

CBRE (2019). *India 2030 exploring the future*.

Chengappa, R. (agosto de 2020). The Modi Mantra. What is the secret behind the unwavering popularity of the prime minister at a time when the nation is riddled with multiple crises. *India Today*.

International Monetary Fund (2019). *India 2019 Article IV consultation*.

International Monetary Fund (2020). *Policy responses to COVID-19: India*. ▷

International Monetary Fund (2020). *A Crisis like no other, an uncertain recovery*.

Ministry of Finance, Government of India (2020). *Economic Survey*.

Pranav, D. (enero de 2018). India preparing for the biggest human migration on the planet. *Invest in India*.

Roy, A. (2018). The Middle Class in India: From 1947 to the Present and Beyond. *Association for Asian Studies*, 23(1).

Singh, P., Ravi, S., y Chakraborty, S. (marzo de 2020). COVID-19: Is India's health infrastructure equipped to handle an epidemic? *Brookings*.

World Bank (2020). *Doing Business 2020*.

World Bank (2020). *World development report 2020*.

UBS (July 15, 2020). *Is India the New China?*

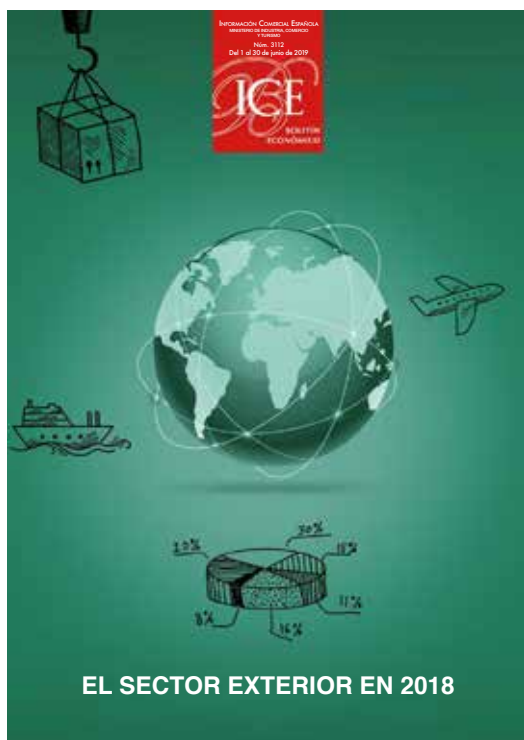
United Nations (2019). *World population prospects 2019*.

Páginas web consultadas

Confirmed COVID Cases. COVIDIndia.org, modificado por última vez el 15 de septiembre 2020. <https://covidindia.org/>

Oxfam. <https://www.oxfam.org/en/india-extreme-inequality-numbers>

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 12 €+ IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO