

SERVICIOS AL  
EXPORTADOR

información

2015

**Guía de Mercado:**

Servicios - India



*prom*  
perú

## I. Contenido

1.	Resumen Ejecutivo .....	3
2.	Información General .....	3
3.	Situación Económica y de Coyuntura .....	3
3.1	Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas .....	3
3.2	Evolución de los Principales Sectores Económicos .....	4
3.3	Nivel de Competitividad .....	4
4.	Comercio Exterior de Bienes y Servicios .....	5
4.1	Intercambio Comercial de bienes India – Mundo .....	5
4.2	Intercambio comercial de servicios India - Mundo .....	5
4.1	Intercambio Comercial Perú – India .....	5
5.	Acceso al Mercado .....	7
5.1.	Medidas Arancelarias y No Arancelarias .....	7
5.2	Otros impuestos aplicados al comercio .....	10
6.	Oportunidades Comerciales .....	10
6.1.	Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales .....	10
6.2.	Servicios con Potencial Exportador .....	10
7.	Tendencias del Consumidor .....	11
8.	Cultura de Negocios .....	12
9.	Links de interés .....	13
6.	Eventos Comerciales .....	13
7.	Bibliografía .....	13

## 1. Resumen Ejecutivo

La República de la India está situada en Asia del sur. Es el séptimo país más extenso y el segundo más poblado del mundo, con 1 221 millones de habitantes aproximadamente. La religión predominante es el Hinduismo, practicado por el 81% de la población. Su capital es Nueva Delhi, su moneda es la Rupia India y su principal idioma oficial es el hindi (41% de la población).

Los principales sectores económicos son servicios, agricultura y manufactura. El sector servicios representa el 66% del PBI y emplea 28% de la población. La agricultura es otro de los sectores de mayor importancia del país (16,9% del PBI) y el primero en brindar empleo a la población (53% de la fuerza de trabajo). El sector manufactura representa el 17% del PBI y se compone principalmente de la industria textil y producción automotriz.

Las exportaciones de servicios de India vienen duplicando el monto de sus importaciones desde hace varios años. En 2012, las mayores exportaciones se registraron en servicios de *software*, *hardware* e información (45% del total) y otros servicios de negocios<sup>1</sup> (43%). Asimismo, India importó para el mismo año, principalmente servicios de seguros (12% del total) y servicios financieros (10% del total). (US\$ 555 millones / 59% de crecimiento) y servicios de *software*, *hardware* e información (US\$ 2 497 millones / 34,5%).

Las exportaciones de Perú hacia India registraron han sufrido en el último año una caída de 45,9% respecto a 2013. Esta caída se debió principalmente a menores valores en exportaciones de productos mineros como Oro y Cobre.

## 2. Información General



La República de la India está situada en Asia del sur. Limita al norte con China, Nepal y Bután; al sur con el Océano Índico; al oeste con el Mar Árabe y Pakistán; y al este con el Golfo de Bengala, Bangladesh y Birmania. Su capital es Nueva Delhi y sus idiomas oficiales: Hindi (41%), Bengali (8,1%), Telugu (7,2%), Marathi (7%), Tamil (5,9%), Urdu (5%), Gujarati (4,5%), Kannada (3,7%), Malayalam (3,2%), Oriya (3,2%), Punjabi (2,8%), Assamese (1,3%), Maithili (1,2%) y otros (5,9%).

India se compone de 28 estados y 7 territorios de la unión<sup>2</sup>, divididos según aspectos lingüísticos. Cada estado de la unión se divide a su vez en distritos administrativos, estos en *tehsils* y finalmente, en aldeas. Las ciudades más importantes son: Bihar, Bengala, Manipur, Bombay (la capital financiera), Calcuta, Madras, Chennai y Bangalore.

El tamaño de la población es de 1 221 millones de habitantes aproximadamente, que crece a una tasa de 1,3%, siendo India el segundo país más poblado del mundo. La población es en su mayoría joven; un 40,4% se encuentra entre los 25 y 54 años de edad y un 29%, entre 0 y 14 años. Asimismo, la edad media es 26,1 años para los hombres y 27,4 años para las mujeres. Este bono demográfico está contribuyendo con la conversión del país en una potencia regional y global.

La religión predominante es el Hinduismo, el que es practicado por el 80,5% de la población. Otras religiones importantes son el Islam (13,4%), el Cristianismo (2,3%) el Sikh (1,9%) y otras (0,1%). Por otro lado, en el país conviven distintas etnias: los Indo-Aryam conforman el 72% de sus habitantes, mientras que los Dravidian, el 25%. Los Mongoles y otros, solo el 3%.

## 3. Situación Económica y de Coyuntura

### 3.1 Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas

Cuadro 1

Indicadores Económicos	2011	2012	2013	2014	2015*
Crecimiento real del PBI (%)	6,3	3,2	3,8	7,2	7,5
PBI per cápita (US\$)	1 547	1 501	1 509	1 626	-
Tasa de inflación (%)	8,4	10,4	10,9	6,0	6,1
Tasa de desempleo (%)	-	-	8,8	-	-

Fuente: FMI / (1) Euromonitor / (\*) Proyectado Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

<sup>1</sup> Incluye: servicios de arrendamiento operativo, negocios diversos, servicios profesionales y técnicos (legales, publicitarios, consultoría, contabilidad e I+D) y otros.

<sup>2</sup> Nombre usado para agrupar a un conjunto de estados.

El presupuesto provisorio 2014-2015 prevé un déficit presupuestario de 4,6% del PIB y 4,1% del PIB en el año siguiente. Reafirma los objetivos de consolidación fiscal, apoyo al crecimiento y reforzamiento del sector manufacturero. El control de la inflación es la prioridad del Banco Central, y asimismo se busca atraer capitales extranjeros y limitar la huida de estos. La industria sigue siendo el punto débil del país: este sector está sometido a los cortes de electricidad, un acceso difícil a la propiedad de la tierra, y una legislación laboral demasiado rígida. El Ministro de Hacienda, P. Chidambaram, anunció además una agenda de diez puntos para convertir a India en la tercera potencia económica de aquí a 2043.

Por otro lado, la moneda oficial de la India es la Rupia (INR), a continuación se muestra el tipo de cambio entre esta moneda y el dólar americano, así como como con el nuevo sol peruano.

1,00 USD	=	62,3455 INR
US Dollar	↔	Rupia India
1.00 PEN	=	19,9480 INR
Peruvian Nuevo Sol	↔	Rupia India

Fuente: XE.com Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

### 3.2 Evolución de los Principales Sectores Económicos

India es la cuarta potencia agrícola del mundo. La agricultura representa aproximadamente el 14% del PBI y emplea a más de 60% de la población activa. Los principales cultivos son trigo, mijo, arroz, maíz, caña de azúcar, té, patata y algodón. Es también el segundo mayor productor de ganado bovino, tercero de ganado ovino y cuarto en términos de producción pesquera.

El carbón es la principal fuente energética del país, además de ser el tercer productor de carbón a nivel mundial. La producción textil tiene un papel predominante en la industria de fabricación y la industria química representa, por tamaño, el segundo sector industrial (12% del PBI).

El sector servicios es la parte más dinámica de la economía, pues contribuye con más de 55% del PIB y emplea a un poco más de un cuarto de la población activa. El rápido crecimiento del sector del software estimula las exportaciones de este sector.

### 3.3 Nivel de Competitividad

En la siguiente tabla se presenta la clasificación global de los datos de *Doing Business*, que mide la "Facilidad de hacer negocios" (entre 189 economías) y la clasificación por cada tema, tanto para el Perú, India y para otros países similares.

Cuadro 2

Ranking de Facilidad para Hacer Negocios 2015							
Criterios	India	Perú	China	Colombia	Tailandia	Chile	Indonesia
<b>Facilidad de hacer negocios</b>	<b>142</b>	<b>35</b>	<b>90</b>	<b>34</b>	<b>26</b>	<b>41</b>	<b>114</b>
Apertura de un negocio	158	89	128	84	75	59	155
Manejo permiso de construcción	184	87	179	61	6	62	153
Acceso a electricidad	137	86	124	92	12	49	78
Registro de propiedades	121	26	37	42	28	45	117
Obtención de crédito	36	12	71	2	89	71	71
Protección de los inversores	7	40	132	10	25	56	43
Pago de impuestos	156	57	120	146	62	29	160
Comercio transfronterizo	126	55	98	93	36	40	62
Cumplimiento de contratos	186	100	35	168	25	64	172
Insolvencia	137	76	53	30	45	73	75

Fuente: Doing Business 2015. Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

Respecto a 2014, India cayó dos posiciones, lo cual se debió principalmente a menores facilidades en "Obtención de crédito" (4 posiciones menos), "Registro de propiedades" (3 posiciones menos) y a la "Comercio transfronterizo" (cayó 4 posiciones).

#### 4. Comercio Exterior de Bienes y Servicios

##### 4.1 Intercambio Comercial de bienes India – Mundo

Las exportaciones de India al mundo han crecido de manera sostenida (9,5% en promedio anual) en el último quinquenio. Asimismo, las importaciones han aumentado, aunque a un ritmo menor de 7,1% en promedio anual. Sin embargo, la balanza comercial históricamente, para este mercado, es deficitaria.

**Cuadro 3: Intercambio Comercial de bienes India – Mundo**

Millones de US\$

Comercio Exterior	2010	2011	2012	2013	2014	Var % Promedio	Var% 2014/2013
Exportaciones	222,922	307,086	297,261	315,147	319,955	9.5	0.02
Importaciones	350,783	465,076	490,413	467,950	460,925	7.1	-0.02
Balanza Comercial	-127,861	-157,990	-193,152	-152,803	-140,970	-	-
Intercambio Comercial	573,705	772,162	787,675	783,098	780,880	8.0	0.00

Fuente: Global Trade Atlas. Elaboración: INTELIGENCIA DE MERCADOS – PROMPERU

##### 4.2 Intercambio comercial de servicios India – Mundo

**Cuadro 4: Intercambio Comercial de servicios India – Mundo**

Millones de US\$

Comercio Exterior	2010	2011	2012	2013	2014	Var % Promedio	Var% 2014/2013
Exportaciones	117,068	138,528	145,525	148,649	154,644	7.2	0.04
Importaciones	114,739	125,041	129,659	126,256	124,972	2.2	-0.01
Balanza Comercial	2,329	13,487	15,866	22,393	29,672	-	-
Intercambio Comercial	231,807	263,569	275,184	274,905	279,615	4.8	0.02

Fuente: TRADEMAP. Elaboración: INTELIGENCIA DE MERCADOS – PROMPERU

En lo referente a servicios, se puede apreciar que la balanza ha sido históricamente superavitaria para la India y que esta viene incrementándose año a año. Esto debido a que este sector es uno de los motores de impulso de la economía hindú, entre estos los de mayor representatividad son los servicios comerciales y los de transporte (US\$ 125,189 millones y US\$ 57 millones, respectivamente).

##### 4.1 Intercambio Comercial Perú – India

**Cuadro 5**

Información Comercial: India - Perú (US\$ Millones)								
Indicadores	2010	2011	2012	2013	2014	Var. % Prom. 14/10	Var.% 14/13	
Exportaciones de Perú a India	219	248	387	593	321	10.0	-45.9	
Importaciones de Perú desde India	467	555	697	681	788	14.0	15.7	
Balanza Comercial	-248	-307	-310	-88	-467	-	-	
Intercambio Comercial	686	803	1083	1274	1109	12.8	-13.0	

Fuente: SUNAT. Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

El último año, los envíos hacia el mercado indio han sufrido una caída de 45,9% respecto al año 2013. Esto fue generado principalmente por la disminución en valor de productos mineros, oro y cobre, productos cuyo valor en el mercado internacional bajaron de manera abrupta.

Por el lado de las importaciones desde India, estas han tenido un crecimiento constante en los últimos cinco años, con productos como automóviles, motocicletas, manufacturas de hierro, así como hilados y tejidos de algodón.

Cuadro 6

Exportaciones por Sectores Económicos (Millones US\$)			
Sector	2013	2014	Var. 14/13
<b>Tradicional</b>	<b>466.3</b>	<b>226.6</b>	<b>-51.4%</b>
<b>Mineros</b>	<b>465.2</b>	<b>226.3</b>	<b>-51.4%</b>
Cobre	176.3	99.8	-43.4%
Oro	263.6	92.8	-64.8%
Plomo	9.2	30.2	229.5%
Zinc	16.0	3.2	-80.0%
Metales menores	0.1	0.1	25.7%
<b>Pesqueros</b>	<b>1.1</b>	<b>0.3</b>	<b>-71.9%</b>
Harina de Pescado	1.0	0.3	-70.7%
Aceite de pescado	0.1	0.0	-81.7%
<b>Agrícolas</b>	<b>0.1</b>	<b>0.0</b>	<b>-100.0%</b>
Lanas	0.1	0.0	-100.0%
<b>No Tradicional</b>	<b>126.5</b>	<b>94.3</b>	<b>-25.4%</b>
Minería no Metálica	105.1	78.5	-25.3%
Agropecuario	2.0	4.7	131.9%
Químico	2.0	3.0	46.7%
Sidero-Metalúrgico	13.2	2.9	-77.8%
Metal-Mecánico	0.8	2.1	161.6%
Pieles y Cueros	1.3	1.6	23.0%
Textil	1.6	1.3	-18.7%
Maderas y Papeles	0.2	0.1	-33.2%
Varios (inc. joyería)	0.2	0.0	-88.5%
Pesquero	0.0	0.0	-92.6%
<b>Total</b>	<b>592.8</b>	<b>320.9</b>	<b>-45.9%</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

Por el lado de productos no tradicionales, el sector más representativo con más de 80% de participación es el de minería no metálica. Sin embargo, se debe destacar el dinamismo mostrado por sectores como el agropecuario (+US\$ 2,7 millones) y el metalmecánico (+US\$ 1,3 millones), con productos como las uvas frescas y cacao en grano para el primero y transformadores de dieléctrico líquido y telares para tejidos en el caso del segundo.

Cuadro N° 7

India: Principales Productos Peruanos No Tradicionales (US\$ miles)									
Partida	Descripción	2010	2011	2012	2013	2014	Var. % Prom. 14/10	Var. % 14/13	Part. % 14
2510100000	Fosfatos de calcio	4,503	39,077	69,913	104,827	78,044	104.0	-25.5	83
2810001000	Ácido Orto Bórico	237	231	870	728	2,054	71.6	182.0	2
0806100000	Uvas frescas	760	1,330	1,828	696	2,000	27.4	187.3	2
4105100000	Pieles curtidas o crust de ovino	1,340	1,894	2,347	1,330	1,414	1.3	6.3	1
1801001900	Cacao en grano	0	0	0	0	1,267	-	-	1
8504230000	Transformadores de dieléctrico líquido	0	0	0	0	880	-	-	1
8446300000	Telares para tejidos de anchura superior a 30cm	127	0	0	0	861	61.5	-	1
5501309000	Demás cables y filamentos sintéticos	3,330	1,250	1,561	1,303	826	-29.4	-36.7	1
7905000091	Discos hexágonos de cinc	192	54	948	437	673	36.8	53.9	1
7901120000	Cinc sin alear	0	0	0	124	607	-	389.2	1

Resto	6,820	7,071	6,078	17,074	5,698	-4.4	-66.6	6
<b>Total general</b>	<b>17,309</b>	<b>50,906</b>	<b>83,544</b>	<b>126,522</b>	<b>94,326</b>	<b>52.8</b>	<b>-25.4</b>	<b>100</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

## 5. Acceso al Mercado

### 5.1. Medidas Arancelarias y No Arancelarias

#### Medidas Arancelarias<sup>3</sup>

El nivel arancelario de la India se anuncia en el presupuesto anual, pero las tasas arancelarias individuales pueden ser modificadas durante el año. Está compuesto principalmente por tipos *ad valorem* (alrededor del 94% de partidas arancelarias), aplicados sobre el valor CIF de las importaciones; y algunos derechos alternativos o específicos (el 6,1% del total de las partidas).

Con el fin de determinar el tipo arancelario aplicado "efectivo" sobre un producto particular, es necesario consultar listas de derechos de aduana e impuestos especiales. Ver en: <http://www.cbec.gov.in/customs/cst2013-14/cst1314-idx.htm>

Principales niveles de aranceles de importación<sup>4</sup>:

1. Arancel aplicado a la mercancía o Arancel Básico o "Basic Duty"
2. Derecho de aduana adicional o "Additional Duty", también denominado Countervailing Duty (CDV). Se ha incrementado de 8 a 10%. Es equivalente al impuesto que se aplica sobre artículos similares producidos en India. Se aplica sobre el precio de la mercancía en destino. (Landed Cost).
3. Derecho adicional especial (Additional custom duty, ACD) de 4%.
4. Tasa de educación ("Educational Cess", EC). En vigor desde el 9 de julio de 2004, es de 2% para la educación básica y de 1% para la educación superior y se aplica dos veces (como parte del arancel adicional y vuelve a aplicarse sobre el arancel total sin tasa de educación para obtener el arancel total).

Cuadro N° 8

India: Aranceles a los principales productos no tradicionales exportados por el Perú					
Partida	Descripción	Posición del Perú como proveedor	Principales Competidores	Arancel Base	Preferencia Arancelaria
251010	Fosfatos de calcio	2	Jordania (57%); Egipto (13%); Togo (9%)	5%	5%
281000	Ácido Orto Bórico	3	Turquía (43%); EE.UU. (37%); Argentina (5%)	7,5%	7,5%
080610	Uvas frescas	2	EE.UU. (47%); Australia (16%); Chile (15%)	30%	30%
410510	Pieles curtidas o crust de ovino	15	Arabia Saudita (28%); Irán (14%); Kenya (9%)	10%	10%
180100	Cacao en grano	11	Costa de Marfil (32%); Indonesia (23%); Ghana (17%)	30%	30%

<sup>3</sup> Examen de políticas comerciales India. OMC

<sup>4</sup> Cómo hacer negocios con India. PROCHILE. Cabe indicar que junto con PROEXPORT, PROMPERÚ y PROMÉXICO promueven el desarrollo comercial con India en el marco de la Alianza del Pacífico.

550130	Demás cables y filamentos sintéticos	12	Alemania (45%); Bielorusia (25%); Tailandia (14%)	10%	10%
--------	--------------------------------------	----	---	-----	-----

Fuente: Market Access Map Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

### Medidas No Arancelarias<sup>5</sup>

- **Inspección previa a la expedición**

La inspección previa al envío es obligatoria desde 2004 para las importaciones de ciertos productos. Las mercancías sujetas a la inspección previa al envío comprenden los desechos y desperdicios metálicos sin triturar, y los desechos y desperdicios metálicos triturados. Las importaciones de desechos y desperdicios metálicos sin triturar pueden ingresar a través de 26 puertos designados. Las inspecciones aseguran que en los envíos no hay armas, explosivos ni material contaminado por radiactividad. Los certificados de inspección previa al envío son expedidos por los organismos de certificación acreditados situados dentro y fuera de la India.

Desechos y desperdicios metálicos sujetos a inspección previa a la expedición, 2011:

- 7204.10.00 Desperdicios y desechos, de fundición
- 7204.21.90 Los demás
- 7204.29.20 De acero rápido
- 7204.29.90 Los demás
- 7204.30.00 Desperdicios y desechos, de hierro o acero estañados
- 7204.41.00 Torneaduras, virutas, esquirlas, limaduras (de amolado, aserrado, limado) y recortes de estampado o de corte, incluso en paquetes.
- 7204.49.00 Los demás
- 7204.50.00 Lingotes de chatarra
- 7404.00.10 Desechos de cobre
- 7404.00.22 Desechos de latón
- 7503.00.10 Desechos de níquel
- 7602.00.10 Desechos de aluminio
- 7902.00.10 Desechos de cinc
- 8002.00.10 Desechos de estaño
- 8104.20.10 Desechos de magnesio

Asimismo, Las importaciones de determinados tipos de productos de acero usado o defectuoso, así como textiles y ropa, están sujetas a inspección previa la expedición, por razones de seguridad y salud.

- **Certificados de registro y permisos**

Se exigen certificados de registro y permisos de importación (por ejemplo, certificados de origen, certificados sanitarios y fitosanitarios y certificados de uso final), expedidos por diferentes organismos para la importación de mercancías específicas, en ciertos casos, según su uso final. Estos certificados deben presentarse en el mismo momento que la declaración de entrada.

- Productos agrícolas primarios y alimentos: Permiso fitosanitario emitido por el Food Safety and Standards Authority of India (FSSAI). Ver en: <http://www.fssai.gov.in/>.
- Plantas o productos de las mismas (con excepción de aquellas numeradas bajo Lista VII del Plant Quarantine Order 2003 [www.plantquarantineindia.org](http://www.plantquarantineindia.org)): Requieren un permiso bajo esta norma, que se emite únicamente tras un análisis de control de plagas, por parte del Department of Agriculture and Cooperation. Ver en: <http://agricoop.nic.in/>
- Ganado y productos cárnicos: Requieren un permiso emitido por el Department of Animal Husbandry, Ministry of Agriculture. Ver en: <http://dahd.nic.in/>

<sup>5</sup> Examen de políticas comerciales India. OMC

- Productos farmacéuticos y cosméticos: El Drug and Cosmetics Act y sus normas regulan la calidad y seguridad de estos productos y es administrada por el Central Drug Standard Control Organization (CDSCO) en el Ministry of Health and Family Welfare. Se requiere una licencia de importación emitida por el CDSCO. Ver en: <http://www.cdsc.nic.in/forms/Default.aspx>.

Por otro lado, en el marco de la Ley de Insecticidas de 1968, ciertos productos que no se han registrado en la India como tales, deben importarse sobre la base de permisos de importación o de certificados de uso final (de conformidad) para productos utilizados con fines no relacionados con los insecticidas. No se permiten importaciones sin el certificado de conformidad, el cual se expide solamente para los usuarios finales y no para los importadores en general. Si no se cumplen estos requisitos, las importaciones serán confiscadas y el importador podrá ser sancionado con una multa o pena de prisión.

- **Prohibiciones de las importaciones**

Las prohibiciones de importar responden por lo general a motivos de salud y seguridad, e incluyen diversos productos, que van desde la carne y despojos de la mayoría de los animales silvestres hasta las grasas animales, el marfil y el polvo de marfil. Durante el período examinado, varios teléfonos móviles y celulares se incluyeron en la lista de mercancías prohibidas. Por razones sanitarias, la India ha mantenido la prohibición de importar determinadas aves y productos ganaderos. Ver más en: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28+%40Symbol%3d+wt%2ftpr\\*+or+press%2ftprb%2f+%29+and+%28+%40Title%3d+india+%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28+%40Symbol%3d+wt%2ftpr*+or+press%2ftprb%2f+%29+and+%28+%40Title%3d+india+%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true)<sup>6</sup>

- **Etiquetado y envasado**

La Ley de pesos y medidas de 2009 y el Reglamento de pesos y medidas (Productos envasados) de 2011, que entró en vigor el 1º de abril de 2011, regulan las prescripciones de envasado en la India. Las reglas de etiquetado son las mismas en todos los Estados y para todos los proveedores extranjeros.

Los productos envasados deben llevar una etiqueta fijada sólidamente, en la que debe figurar la siguiente información: nombre, denominación comercial o descripción del producto alimenticio contenido en el envase, ingredientes utilizados, nombre y dirección del fabricante o el importador, peso o medida de volumen neto del contenido (de conformidad con el sistema métrico basado en el sistema internacional de unidades), precio de venta del artículo o envase (precio máximo al por menor en rupias) (impuestos incluidos), mes y año de fabricación o envase, fecha de caducidad, número de licencia cuando proceda; y nombre, dirección postal o electrónica, cuando la haya, de la persona u oficina de contacto en caso de que se presente una reclamación. En el caso que productos contengan sustancias aromatizantes naturales deberá mencionarse en la etiqueta el nombre común de estas.

El Ministerio de Salud y Bienestar Familiar ha notificado recientemente la exigencia de una declaración cuantitativa de ingredientes, como requisito adicional de etiquetado para los productos alimenticios. Por otro lado, las etiquetas deben estar redactadas en hindi e inglés. En algunos casos, deben redactarse en el idioma de la localidad donde se venderá el producto.

- **Medidas sanitarias y fitosanitarias**

#### **Productos de origen animal**

Las importaciones de productos de origen animal en India están supeditadas a la obtención, antes de la expedición desde el país de origen, de permisos de importación expedidos por el Departamento de Economía Pecuaria, Producción Láctea y Pesca. Estos tienen una validez de seis meses y pueden utilizarse para múltiples envíos. Un permiso sanitario de importación no es una licencia, sino un certificado que acredita el cumplimiento de las prescripciones sanitarias de la India. Algunas importaciones de productos de origen animal requieren además una licencia expedida por el Director General de Comercio Exterior. Estas importaciones únicamente pueden llevarse a cabo por los puertos designados, que disponen de servicios de cuarentena animal y certificación (Amritsar, Bangalore, Chennai, Delhi, Hyderabad, Calcuta y Mumbai). Está autorizada la importación de pescado por el puerto de Vishakhapatnam (en el Estado de Andhra Pradesh) y el puesto terrestre de aduanas de Petrapole (solamente en el caso de las importaciones procedentes de Bangladesh).

#### **Productos de origen vegetal**

Las importaciones de plantas y materias vegetales se rigen por las disposiciones de la Ley de plagas de insectos destructivos de 1914, la Orden de cuarentena fitosanitaria (Reglamentación de la importación en la India) de 2003 y las convenciones internacionales. Todos los envíos de plantas y materias vegetales deben ir acompañados de un certificado fitosanitario expedido

<sup>6</sup> Órgano de examen de políticas comerciales –Examen de las políticas comerciales – Informe Secretaría – India

por la organización nacional de protección fitosanitaria del país exportador y un permiso de importación expedido por el funcionario encargado del puesto de fitocuarentena. Ver más en: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=%28+%40Symbol%3d+wt%2ftpr\\*+or+press%2ftprb%2f\\*+%29+and+%28+%40Title%3d+india+%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=%28+%40Symbol%3d+wt%2ftpr*+or+press%2ftprb%2f*+%29+and+%28+%40Title%3d+india+%29&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true)<sup>7</sup>

## 5.2 Otros impuestos aplicados al comercio

India aplica desde el 1 de Abril de 2005 el impuesto al valor agregado (IVA – VAT), que equivale a 12,5%, en promedio. Existen reducciones de este porcentaje y ampliaciones dependiendo del producto: 0% (mercaderías exportadas), 5% (agua limpia, medicinas y equipos médicos, instrumentos educativos, juguetes, productos agropecuarios no procesados, alimentos para animales, servicios científicos y técnicos, entre otros), 10% (para la mayor parte de mercaderías: petróleo y sus productos, electricidad, productos mecánicos, eléctricos y electrónicos, productos cosméticos, productos textiles, papeles y productos procesados, materiales de construcción, transporte, servicios de comunicación, entre otros), y 20% (mercaderías de lujo y servicios como hoteles, turismo y restaurantes, entre otros).

## 6. Oportunidades Comerciales

### 6.1. Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales

India ha logrado conseguir importantes alianzas estratégicas con diferentes países. Es miembro de la OMC, del Movimiento de los Países No Alineados, del Grupo G-20, del Grupo G8+5, del Banco Asiático del Desarrollo, se incorporó a la ASEAN y es miembro del SAARC (Asociación para la Cooperación Regional del Sur de Asia). Asimismo, tiene acuerdos de libre comercio con Corea del Sur, Tailandia, Buthán, el Consejo de Cooperación del Golfo, el BIMST (Buthán, India, Myanmar, Nepal, Sri Lanka y Tailandia), The South Asia Free Trade Area (SAFTA) y se encuentra en negociaciones para un TLC con la Unión Europea, Nueva Zelanda, Sri Lanka y los países del bloque europeo EFTA. Además, tiene acuerdos preferenciales de comercio por el acuerdo de Bangkok (Bangladesh, India, China, Sri Lanka y Corea), el acuerdo Marco India – MERCOSUR, Egipto Unión Aduanera Sudafricana (SACU) y Afganistán. Perú aún no tiene un acuerdo comercial con este mercado por lo que el envío de productos peruanos están sujetos al arancel de Nación Más Favorecida (NMF).

### 6.2. Servicios con Potencial Exportador

#### Línea de Aplicaciones Móviles

Alrededor de las 9 mil millones de aplicaciones se podrán descargar en la India en 2015, más de cinco veces el número de aplicaciones descargadas en 2012 (US\$ 1,56 millones), esto de acuerdo a un estudio realizado por Deloitte.

Los ingresos provenientes del pago de las aplicaciones se estiman en Rs. 1 500 millones de rupias (US\$ 23.4 millones) en 2015, frente a Rs. 900 millones de rupias (US\$ 14 millones) en 2014, impulsado por el aumento en el uso de aplicaciones en los teléfonos inteligentes. "Además, se espera que la expansión de la cobertura de la red 3G y el despliegue de las redes 4G en 2015 para impulsar aún más las ventas de teléfonos inteligentes en el país", se señala en el informe.

De otro lado, se espera que India tenga el mayor número de desarrolladores de software para el año 2017, pues cuenta con cerca de 300 mil desarrolladores de aplicaciones y ya es la segunda comunidad de desarrolladores de Android del mundo después de los EE.UU. Además, de acuerdo a la encuesta de Economía Global del desarrollador 2014, casi el 50% de los desarrolladores de iOS y el 64% de los desarrolladores para Android ganan por debajo de "línea de pobreza de apps", es decir menos de US\$ 500 al mes. También, se debe indicar que la mayor cantidad de aplicaciones utilizadas y populares entre la población hindú son las sociales (WhatsApp, Wechat, etc.) y de entretenimiento (BookmyShow, Saavn, Hungama, entre otras).

#### Línea Logística

De acuerdo a la opinión de expertos, se cree que el sector de la logística de la India crecería a un ritmo de 15% a 20%, creando enormes oportunidades de trabajo en el sector.

Durante una conferencia nacional titulada "Visión en Global e India Logística (Vigilia) 2014", organizado por la Escuela de Arte y Logística de San Britto, el ex secretario de la Unión de envío MP Pinto dijo que el sector de la logística en la India, que ahora vale

<sup>7</sup> Órgano de examen de políticas comerciales – Examen de las políticas comerciales – Informe Secretaría – India

US\$ 100 mil millones, tendrá un valor de US\$ 385 mil millones para 2015 y la atención debe centrarse en la creación de instalaciones de almacenamiento, una cadena de frío y un centro para el transporte por carretera para sostener el crecimiento. Destacó que la India pierde Rs. 44 000 millones de rupias (US\$ 686 millones) en verduras, frutas y granos alimenticios debido a la falta de cadena de frío. "India tiene la capacidad de sólo 30 millones de toneladas de almacenamiento en frío y requiere de otros 62 millones de toneladas", dijo el ex burócrata.

Además se prevé que la carga global de exportaciones e importaciones en los puertos de la India aumenten a alrededor de 2.800 millones de toneladas métricas (MMT) en 2020 (Actualmente son 890 MMT). Y es que dada la mala infraestructura existe una pérdida de US\$ 45 mil millones, que corresponde a 4,3% del PIB.

### Línea de Franquicias

India ofrece mucho potencial para la comunidad de franquicias, pues es una forma de hacer negocios que ha sido muy bien aceptada entre la población, y aunque las franquicias en la India se encuentran en una etapa muy incipiente, esta industria ha registrado una tasa de crecimiento de entre 25% a 30%, convirtiéndose en la segunda industria más dinámica. Incluso se estima que para 2017 este sector representará el 4% del PBI Hindú

Por otro lado, de acuerdo a KPMG India, las industrias con mejores perspectivas de éxito en India son: tiendas retail, comida y bebidas, salud y belleza, servicios al consumidor, y educación. Actualmente hay más de 3 000 marcas adoptadas a modo de franquicia en el mercado indio. Entre estas se pueden mencionar: Bata, NIIT, Apollo Hospitals, Titan Watches, include Barista Lavazza, Baskin Robbins, Booster Juice, California Pizza Kitchen, Chile's, Cinnabon, The Coffee Bean, Domino's, Dunkin Donuts, Hard Rock Café, KFC, McDonald's, Pinkberry, Pizza Hut, Quiznos, Sbarro, Starbucks, Subway, TGI Friday's, Wimpy's, YogurBerry, y Yum Brands.

Un aspecto importante que determina la viabilidad de cualquier negocio de franquicias en un país se refiere a la clase de los consumidores a los que abastece. Y es que los consumidores de la India han experimentado el nivel de los servicios ofrecidos en el extranjero y tienen suficiente exposición a través de los medios de comunicación, lo que ha alimentado aún más sus expectativas.

### 7. Tendencias del Consumidor

En los últimos años, los consumidores indios han disfrutado de crecientes niveles de renta disponible y, a su vez, ha habido aumento de los niveles de gasto de los consumidores. Sin embargo, la desaceleración económica reciente, debido a las altas tasas de inflación y el aumento de los precios de los alimentos y el combustible han obligado a muchos consumidores a ser más cautelosos sobre su gasto. Una tasa de desempleo persistente también se ha sumado a la incertidumbre de algunos consumidores.

De otro lado, los indios pueden consumir alimentos envasados que cumplan con algunos de los estándares que se piden en la mayoría de los países desarrollados, pero esto no implica necesariamente que sus dietas sean saludables. Los Indos consumen calorías en formatos sin envasar ya que la comida casera o la de la calle es generalmente alta en calorías y baja en proteínas. Además de esto, para los consumidores de la India, el sabor sigue siendo de suma importancia, pues, poco atraídos por el factor de la salud.

Un número creciente de consumidores se encuentra realizando compras online. La gran penetración del internet, el número en aumento de smartphones y la gran aceptación de las tarjetas de crédito y débito, han impulsado esta tendencia. Cada vez más consumidores están usando internet para aprovechar los bajos precios que este medio usualmente ofrece. Asimismo, el gran número de consumidores jóvenes en la India (la edad media: entre 26 y 27 años), ha contribuido con esta tendencia.

Otra tendencia la manifiesta la demanda en aumento de bebidas alcohólicas. Actualmente, cerca de un tercio de los consumidores indios beben alcohol regularmente. En el pasado, la presión social disminuía su consumo; no obstante, debido al cambio demográfico y de las actitudes sociales, el consumo de estas bebidas se encuentra al alza. En 2012 el consumo per cápita (entre los que tienen edad legal para beber) fue de 5,7 litros, mientras que en 2007, este valor ascendió a 3,7 litros. El consumo de cerveza creció en 50% entre 2007 y 2012, y el consumo de licores, en 50% para el mismo periodo, en particular el wisky.

## 8. Cultura de Negocios

### Saludos y normas de cortesía

Los indios usualmente se saludan entre ellos diciendo “namaste”, uniendo las palmas de sus manos con los dedos mirando hacia arriba e inclinando ligeramente la cabeza. Este gesto puede incluir una sutil inclinación del tronco cuando se desea mostrar un respeto especial a alguien. Sin embargo, los occidentales son saludados mediante el internacional apretón de manos. Cabe indicar que los hombres muy tradicionales no extienden la mano a las mujeres, sean éstas indias o extranjeras, como gesto de respeto hacia ellas. Las mujeres indias educadas de manera occidental usualmente emplean también el apretón de manos, pero se recomienda dejar que ellas tomen la iniciativa para el saludo y el inicio de una conversación, de otro modo sólo se recomienda al extranjero sonreír e inclinar levemente la cabeza. En India se valoran mucho los títulos, es decir que si una persona es “licenciado” por ejemplo, se recomienda mencionarlo al presentarse, además se utiliza los sufijos ji (suena “yi”) o “sir” después de los nombres propios para señalar respeto, por ejemplo Sanjiv Sanjiv ji o Sanjiv sir. Es costumbre pedir permiso para retirarse cuando uno se halla en una reunión, luego se comienza a saludar por el integrante de más edad o más rango.

### Toma de decisiones

En India los hombres de negocios se toman mucho tiempo para discutir cada aspecto de un trato y hecho eso, requieren de otro período extra para emitir una respuesta final. Se recomienda tener paciencia y planear otras actividades en el lapso de días o semanas que pueden tardar en llegar las contestaciones. La impaciencia de un negociador es tomada como un signo de mala educación, lo más probable es que si el empresario indio percibe algún tipo de presión respecto a la velocidad de su respuesta, éste reaccione de manera negativa.

### Temas de conversación

Es importante hablar de la familia, los hijos y los amigos como parte del proceso de conocimiento mutuo al hacer negocios en la India. Estos temas son cruciales y dan paso a otros tópicos como la religión y la política, en los cuales resulta importante hallarse bien informado para el intercambio de ideas de forma argumentada.

### Reuniones

Los indios valoran la puntualidad de sus invitados pero no aplican el mismo concepto sobre ellos mismos, es decir, normalmente los horarios no son respetados para reuniones de cualquier tipo. Incluso a veces el caótico tránsito de las grandes ciudades indias influye en estos retrasos y no debe sorprender que un encuentro sea varias veces reprogramado a último momento antes de llevarse a cabo finalmente. Es por eso que hay que calcular una holgada agenda con algunos días de más en tanto sea posible, ya que si bien es usual acordar las reuniones con un mes de anticipo, se pueden dar cambios de fecha. Las citas de negocios se realizan temprano por la mañana o en las primeras horas de la tarde, y es habitual comenzar con una charla distendida que puede ser acompañada por té o comida y recién después acometer el tema principal. En ocasiones tienen lugar en las oficinas pero es común reunirse en clubes privados, campos de golf o restaurantes. Se aprecia el hecho de que el invitado acepte el alimento o refrigerio que se le es ofrecido, aunque después no lo consuma.

### Atuendo de negocios

Es normal que los hombres de negocios en India vistan de manera informal pero muy prolija y de primeras marcas internacionales. El atuendo habitual es un pantalón y camisas de manga corta. En eventos especiales, citas iniciales u encuentros oficiales la vestimenta es más formal, aunque en las temporadas menos calurosas también pueden usarse trajes de telas ligeras. No es bien visto usar chaquetas o accesorios de cuero. En Delhi y el norte del país puede ser necesario llevar ropa de abrigo más gruesa en los meses que van de noviembre a febrero. En los meses del monzón (que varía según la región) se recomienda llevar paraguas, equipo para la lluvia y varios cambios de ropa, aunque la estadia sea corta, ya que la humedad ambiental atrasa el secado de las prendas recién lavadas. Es imprescindible llevar con uno al menos un pequeño pañuelo para secarse el sudor, resulta útil y todos lo usan. Las mujeres pueden usar vestidos informales o conjuntos de chaqueta y pantalón, siempre que no sean provocativos; se acepta que una extranjera use sari (traje típico femenino de la India) pero por la naturaleza compleja del mismo, sólo sería bueno usarlo si la mujer se siente cómoda con esa indumentaria. Para evitar malos ratos se recomienda evitar las faldas por sobre las rodillas y las camisetitas o vestidos sin mangas.

### Regalos a empresarios

En la primera reunión las atenciones no son habituales, pero sí cuando la relación de negocios está desarrollada y existe un mínimo conocimiento mutuo. Si se sabe que el agasajado (hombre) bebe alcohol, un whisky importado es un excelente presente. Igualmente, se aprecian los accesorios, calculadoras, lapiceras y corbatas finas; los obsequios demasiado grandes o muy costosos pueden generar cierta incomodidad por parte del que los recibe, es mejor evitar estas situaciones. Los musulmanes y

gran parte de los sikhs no ingieren bebidas alcohólicas y podrían considerar ofensivo un regalo de esas características. Por último se recuerda que los presentes se entregan con las dos manos y no se debe esperar a que quien lo recibe lo abra en ese momento.

### 9. Links de interés

Entidad	Enlace
Centro Nacional de Información (NIC)	<a href="http://www.nic.in/">http://www.nic.in/</a>
Banco Central de India	<a href="http://www.rbi.org.in">http://www.rbi.org.in</a>
Ministerio de Asuntos Exteriores	<a href="http://meadev.nic.in/1page.htm">http://meadev.nic.in/1page.htm</a>
Ministerio de Comercio e Industria: Directorado General de Comercio Exterior	<a href="http://dgft.delhi.nic.in/">http://dgft.delhi.nic.in/</a>
Organización para la Promoción del Comercio de India	<a href="http://www.indiatradefair.com/">http://www.indiatradefair.com/</a>
Confederación de la industria India	<a href="http://www.ciionline.org">http://www.ciionline.org</a>
Aduanas India	<a href="http://www.cbec.gov.in">www.cbec.gov.in</a>

### 10. Eventos Comerciales

Nombre Oficial del Evento Comercial	Sector	Lugar	Fecha	Enlace
NASSCOM India	TI	Mumbai	11-13 febrero	<a href="http://www.nasscom.org">www.nasscom.org</a>
PALM EXPO	TI, Software, Música	Mumbai	28-30 mayo	<a href="http://www.palmexpo.in">www.palmexpo.in</a>
Infocomn India	Tecnología audiovisual	Mumbai	01-03 noviembre	<a href="http://www.infocomm-india.com">www.infocomm-india.com</a>
CeBIT India	TI	Bangalore	29-31 octubre	<a href="http://www.cebit-india.com">www.cebit-india.com</a>

### 11. Bibliografía

- Fondo Monetario Internacional (FMI)
- Euromonitor International
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-Perú
- Doing Business
- CIA, The World Factbook
- AUMA