

UNIVERSIDAD PONTIFICIA DE COMILLAS

INVERTIR EN INDIA

Trabajo de Fin de Grado- Junio 2014

Isabel de la Barreda Navarro

Índice

Índice	2
Resumen y palabras clave	3
1. Introducción	4
2. Marco teórico y revisión bibliográfica	6
3. Metodología	18
3.1. Análisis de país	18
3.1.1. Situación económica actual	18
3.1.2. Entorno empresarial	23
3.2. India como destino de inversión extranjera directa	36
4. Conclusiones	43
5. Limitaciones y líneas futuras de investigación	45
6. Bibliografía	46
Anexos	52

Resumen y palabras clave

La inversión extranjera directa se ve condicionada por factores tanto económicos como empresariales de los países receptores; dichos factores son los que determinan el atractivo o la rentabilidad de una economía como destino de flujos de capital externo. En la actualidad, India, uno de los países emergentes con más potencial de crecimiento a medio y largo plazo, es uno de los principales destinos de inversión de muchas empresas multinacionales, debido principalmente al bajo coste de sus recursos, tanto humanos como naturales, así como el gran tamaño de su mercado interno. Sin embargo, el país aún ha de superar deficiencias como la pobre infraestructura o la alta regulación y burocracia en los procesos productivos para evitar la pérdida de posibles inversores que ven en estas barreras grandes obstáculos para sus negocios.

Palabras clave: *Inversión extranjera directa, India, entorno empresarial, empresa multinacional, expansión.*

Foreign direct investment is constrained by both economic and business factors of the recipient countries; these are the factors that determine the attractiveness or profitability of an economy as a destination for foreign capital flows. At present, India, one of the emerging countries with more growth potential in the medium and long term, is one of the major investment destinations of many multinational companies, mainly due to the low cost of its resources, both human and natural, and the large size of its domestic market. However, the country has yet to overcome shortcomings, such as a poor infrastructure and a high regulation and bureaucracy in the production process, to avoid losing potential investors that find these barriers major obstacles for their business.

Keywords: *Foreign direct investment, India, business environment, multinational company expansion.*

1. Introducción

India, un estado ubicado en Asia del Sur de ingreso medio-bajo, es el segundo país más poblado del mundo (1.237 millones de habitantes en 2012 de acuerdo a las estadísticas del Banco Mundial) y el séptimo más extenso en área geográfica. Desde aproximadamente 1947 hasta la década de los 80, la economía india siguió un modelo de socialismo democrático caracterizado por un gran control sobre la participación del sector privado, el comercio exterior y la inversión extranjera directa. A partir de 1991, el país comenzó una evolución hacia la liberación económica que aceleró de gran manera su crecimiento, con medidas tales como la privatización de empresas públicas, la reducción de los controles anteriormente mencionados y la apertura de ciertos sectores a la inversión internacional (Alamgir, 2009). Esta evolución ha sido crucial en el desarrollo de India como una de las principales potencias emergentes, desarrollo que ha tenido lugar gracias a la apertura externa y la recepción de flujos de capital extranjero.

Sin embargo, a pesar de que se espera que India pase convertirse en la tercera economía más grande del mundo a mediados de este siglo, para las empresas multinacionales que buscan expandirse, lograr un crecimiento rentable y sostenible en este país es una tarea aún muy difícil. La tendencia de crecimiento histórico es evidente, pero a muchas empresas les resulta difícil detectar patrones claros en un mercado caracterizado por una enorme diversidad económica y cultural, un mosaico de prácticas tradicionales y modernas, un complicado marco legal y un desarrollo desigual. En este ambiente, no existe una fórmula exclusiva para el éxito, pero se pueden encontrar patrones comunes en los enfoques de las compañías protagonistas de los mayores avances en el mercado indio. Estas compañías van más allá de la atractiva demografía de India y están identificando la oportunidad exacta acorde con sus fortalezas en un mercado altamente segmentado. De esta manera, se están tomando decisiones acerca de dónde marcar la diferencia, ya sea mediante la respuesta a nuevas demandas del mercado, la solución de problemas antiguos, la entrega de un servicio superior o la creación de nuevos mecanismos de mercado para reducir las diferencias institucionales inherentes en todos los mercados en desarrollo. En India, las empresas extranjeras saben que deben cambiar sus percepciones desafiar el pensamiento convencional y decodificar patrones

complejos con el fin de lograr el verdadero éxito. El juego es familiar, pero las reglas, los jugadores, y el paisaje son desconcertantes (PriceWaterhouseCoopers, 2013).

El objetivo principal del presente trabajo es realizar un análisis del entorno tanto económico como empresarial de todos los factores y las variables que resultan relevantes a la hora de tomar la decisión de invertir en India, para después realizar una valoración de este país como destino de inversión. Para ello, el trabajo se estructurará de la siguiente manera: se comenzará realizando una revisión bibliográfica del marco teórico de la inversión extranjera directa y del desarrollo de sus teorías a lo largo del tiempo; más adelante, se continuará con un estudio del país, que incluirá la situación económica actual y el entorno empresarial, para terminar con un análisis más concreto de India como destino de inversión extranjera directa. Al final se ofrece una serie de conclusiones acompañadas de las limitaciones encontradas y las posibles líneas futuras de investigación.

2. Marco teórico y revisión bibliográfica

La inversión extranjera directa (en inglés, *Foreign Direct Investment* o FDI) constituye todo aquel movimiento de capital realizado hacia países extranjeros mediante el cual se establece un compromiso a largo plazo con su economía, ya que suele implicar la posesión de activos físicos y control operacional de distintos tipos de negocios allí establecidos. La IED tiene implícita la obtención de un interés duradero por parte del inversor directo; sin embargo, no crea obligaciones al país receptor ya que dicha inversión se fusiona en el tejido económico del mismo. Es importante distinguirla de la inversión de cartera, que constituye una inversión pasiva en los valores de otro país, tales como acciones y bonos.

En otras palabras, la inversión extranjera directa se refiere a una participación a largo plazo de un país A en la economía de un país B (Agrawal & Khan, 2011). Las distintas organizaciones internacionales definen la inversión extranjera directa de forma diferente, siendo la más aceptada la del Fondo Monetario Internacional, que explica dicha inversión como la “adquisición de al menos un 10% de las acciones o el poder de voto en una compañía, pública o privada, por parte de inversores no residentes del país receptor, así como la reinversión de los beneficios en la misma a lo largo del tiempo”.

Desde la década de los 60, varias han sido las teorías que se han desarrollado para explicar el reparto de los flujos de inversión extranjera directa a lo largo del mundo. Estas teorías defienden una serie de factores determinantes que podrían explicar dichos flujos, tanto en la dimensión microeconómica (que incluye factores intrínsecos a la propia empresa, como ventajas de propiedad, reducción de costes y economías de escala) como en la macroeconómica (que incluye barreras de entrada, disponibilidad de recursos, estabilidad política, riesgo del país, tamaño del mercado, etc.) (Dunning y Lundan, 2008; Faeth, 2009). Precisamente, el fuerte crecimiento del comercio internacional y de la inversión extranjera directa del que el mundo ha sido testigo en estas últimas décadas (Mohamed y Sidiropoulos, 2010) ha sido el que ha inspirado una amplia investigación sobre el comportamiento de las empresas multinacionales y sus determinantes (Faeth, 2006).

Las primeras explicaciones del comportamiento de la inversión extranjera directa se basan en los modelos propuestos por Heckscher-Ohlin (1933) y MacDougall (1960) y

Kemp (1964) (conocido como el modelo MacDougall-Kemp) (en Assunção et al. 2011), según los cuales, los flujos de capital extranjero se mueven motivados por una mayor rentabilidad en los mercados extranjeros en crecimiento, con menores costes laborales y riesgo de cambio.

Más adelante, autores como Hymer (1976) (en Dunning, 1993) y Kindleberger (1969) (en Cleve, 2008) defendieron la existencia de imperfecciones en los mercados de bienes y factores de producción para la existencia de inversión extranjera directa. Hymer (1976), además, confirmó que la inversión en el extranjero implica una serie de costes o desventajas por el mero hecho de ser extranjeras, que incluyen el coste de adquisición de información debido a las diferencias culturales y lingüísticas y el coste de recibir un trato menos favorable por parte de los gobiernos de los países receptores. Las multinacionales deberán tener ventajas de propiedad (por ejemplo, productos innovadores, capacidad de gestión, patentes, etc.) para compensar estas desventajas (Dunning, 1993).

En cuanto a las ventajas de propiedad, Caves (1971) defendió que la inversión extranjera directa poseía ventajas sobre otros métodos como la exportación o la concesión de licencias si la ventaja competitiva y la diferenciación del producto se basaba en el “saber hacer” o los conocimientos. Dos años más tarde Knickerbocker (1973) (en Hill, 2007) basó su estudio en la relación entre la inversión extranjera directa y la rivalidad entre las empresas en un oligopolio, afirmando que las empresas suelen tener un comportamiento imitativo: siguen la internacionalización de los competidores por lo que no obtienen ventajas estratégicas.

Pero la rivalidad entre las empresas también afecta a sus decisiones de reducir sus costes de producción en busca de esa ventaja competitiva, lo que llevó a Vernon (1966) a explorar la teoría del ciclo de vida del producto. Defendió que las empresas optan por invertir directamente en un determinado lugar, como alternativa a la exportación, dependiendo de la posición que ocupe el producto en la curva de su ciclo vital (crecimiento, madurez y declive), ya que a medida que este avanza, tiende a reducir sus necesidades en términos de mano de obra especializada y tecnología innovadora. En la etapa de crecimiento, las empresas invierten en otros países desarrollados, donde los mercados están en pleno crecimiento, mientras que en la madurez y el declive las etapas de producción se va desplazando a los países en desarrollo a medida de que los

mercados se saturan, los productos son menos innovadores y se va generando una presión para reducir costes (Hill, 2007). Buckley y Casson (1976) (en Ietto-Gillies, 2005) abordaron por primera vez la teoría de la internalización, argumentando que las empresas eligen internalizar las operaciones a través de la inversión extranjera directa cuando los costes de transacción son más altos que los costes de internalización. Cuando el riesgo de mercado y la incertidumbre son altos, entonces los costes de transacción también son altos, y se prefiere la internalización de las operaciones (es decir, inversión extranjera directa). Buckley y Casson (1976) también consideraron que en algunos mercados (por ejemplo, los mercados de conocimiento) hay un particular incentivo para internalizar, dado que el conocimiento es un bien público dentro de una empresa que se puede utilizar en varias divisiones de la misma, sin coste adicional, y es fácil de transferir de un país a otro.

Desde hace más de dos décadas, la teoría económica dominante dentro del marco analítico y teórico de la inversión extranjera directa es la del Paradigma Ecléctico (también denominado “Modelo OLI” por sus siglas en inglés). El modelo fue creado en 1980 por John H. Dunning, y afirma que la composición de la inversión extranjera directa se determina por medio de la interacción de tres conjuntos de variables interdependientes que ofrecen una serie de ventajas: aquellas específicas de la propiedad (en inglés, Ownership), de la localización (en inglés, Location) y de la internalización (en inglés, Internalization) (Dunning, 2008).

La primera variable, la propiedad (O), constituye aquellas ventajas competitivas específicas de las empresas que buscan realizar la inversión, es decir, aquellas ventajas propias de la compañía. Este sub-paradigma afirma que, siendo el resto de variables estables, cuanto mayores sean las ventajas competitivas de las empresas inversoras en relación con las de otras empresas, y en particular con aquellas domiciliadas en el país receptor potencial, mayor será la probabilidad de ser capaces de participar o aumentar su producción en el extranjero.

La segunda variable constituye los atractivos de localización de los países o regiones alternativas para la realización de las actividades de valor añadido de las empresas inversoras. Este sub-paradigma afirma que cuanto mayor sea la presencia de recursos inmóviles, naturales o creados, que necesita utilizar la empresa inversora de forma conjunta con sus propias ventajas competitivas en el país o región extranjera en

comparación con el propio país, mayor será la probabilidad de que esas opten por aumentar o explotar sus ventajas O mediante participación en inversión extranjera directa.

La tercera variable o sub-paradigma del trípode OLI, la internalización, ofrece un marco para la evaluación de alternativas en el que las empresas pueden organizar la creación y explotación de sus competencias, teniendo en cuenta los atractivos de localización de los diferentes países o regiones. Estas modalidades van desde la compra y venta de bienes y servicios en el mercado abierto hasta a la integración en los mercados de productos intermedios, e incluso a la compra directa de una corporación extranjera. El paradigma ecléctico, como su pariente cercano, la teoría de la internalización, establece que cuanto mayor sean los beneficios de internalizar los mercados entre fronteras de productos intermedios, mayor será el incentivo de las empresas inversoras de dedicarse por sí mismas a su producción en el extranjero, en lugar de ceder ese derecho a través de distintos acuerdos a empresas extranjeras.

Aun así, el paradigma ecléctico afirma que la respuesta de una empresa no se corresponde exclusivamente a una configuración precisa de los parámetros OLI, sino que se trata de una respuesta bastante contextual. En particular, dicha respuesta reflejará las características económicas y políticas del país o de la región de la empresa inversora y del país receptor, la industria y la naturaleza de la actividad económica de la misma, las características más concretas de dichas empresas, como sus estrategias y sus objetivos, y el tipo o razón de ser de la propia inversión. De esta manera, Dunning (1977) (2000) identifica cuatro tipos de inversión extranjera directa:

1. Aquella diseñada para satisfacer un mercado extranjero, o un conjunto de mercados, en particular, es decir, inversión extranjera directa orientada a la *búsqueda de mercados* o a la demanda.
2. Aquella diseñada para obtener acceso a los recursos, tanto naturales como mano de obra, es decir, la inversión extranjera directa orientada a la *búsqueda de recursos* o a la oferta.
3. Aquella diseñada para promover una división del trabajo más eficiente o la especialización de una cartera existente de activos extranjeros y nacionales por las empresas inversoras, es decir, inversión extranjera directa orientada a la *búsqueda de eficiencia*.

4. Aquella diseñada para proteger o aumentar las ventajas específicas existentes de las empresas inversoras (ventajas de propiedad) y/o para reducir las de sus competidores, es decir, inversión extranjera directa orientada a la *búsqueda de activos estratégicos*.

La principal contribución del paradigma ecléctico de Dunning a la literatura fue reunir varias teorías complementarias e identificar el conjunto de variables (propiedad, localización e internalización) que dan forma a las actividades de las empresas multinacionales (Dunning y Lundan, 2008). La esencia de este enfoque es la aplicación de estas variables al comercio, a la producción internacional y la organización de dicha producción, lo que significa que el mismo marco analítico puede cubrir los tres modos principales de internacionalización (exportaciones, inversión extranjera directa y concesión de licencias) (Ietto-Gillies, 2005).

A partir de los modelos teóricos de Kindleberger (1969), Hymer (1976) y Cuevas (1971) (en Faeth, 2009) emerge un nuevo marco analítico, una "nueva teoría del comercio", que combina las ventajas de la propiedad (el conocimiento) y de la localización (el tamaño del mercado y los bajos costes de producción) con la tecnología y las características intrínsecas de un país (la dotación de factores y recursos naturales). Esta nueva teoría es una adición al paradigma ecléctico de Dunning en la que se relaciona las tres variables OLI con la tecnología y las características de un país de manera coherente (Markusen, 2002).

Para completar este análisis de los modelos teóricos cabe mencionar la teoría institucional, que sugiere que las empresas, al operar en un entorno complejo y a veces conflictivo, tienden a depender de las fuerzas institucionales que influyen en ella, sobre todo de las regulaciones y los incentivos (Francis et al., 2009). En este contexto, las estrategias adoptadas por las empresas y sus resultados en los mercados internacionales están determinadas en gran medida por las instituciones, es decir, como establece Peng (2009), por las "reglas del juego". La inversión extranjera puede así ser considerado como un "juego" en el que los jugadores son las empresas multinacionales y los gobiernos de los países receptores, en el que existe cierta rivalidad para atraer los flujos de capital (Faeth, 2009).

Las políticas gubernamentales que incluyen exenciones de impuestos, subsidios y fácil repatriación de capitales (Faeth, 2009) pueden influir en la elección de los países receptores de inversión extranjera directa y la concesión de licencias. Esta cuestión ha sido examinada por una serie de autores, como Bond y Samuelson (1986), Negro y Hoyt (1989) y Hubert y Pain (2002) (en Faeth, 2009), que han llegado a la conclusión de que los incentivos financieros y fiscales, los aranceles y las tasas de impuestos corporativos más bajas tienen un efecto positivo en la atracción de inversión extranjera directa (Faeth, 2009). La corrupción es otro factor igualmente importante en las decisiones de las empresas para optar por un lugar determinado. Bénassy -Quéré et al. (2007) y Cleeve (2008) son algunos de los autores que defienden que bajos niveles de corrupción en una nación están vinculados a una mayor prosperidad y tienen una influencia considerable en la calidad institucional de un país y en su desarrollo.

Es evidente que la atracción de inversión extranjera directa fomenta el desarrollo económico de una nación. En la actualidad, todo país en el mundo busca su propio crecimiento y esto se está traduciendo en una cada vez mayor apertura a capitales extranjeros. Aun así, no todos los países resultan igual de interesantes. Existen diversas teorías que estudian y analizan los motivos que hacen viable desde un punto de vista económico la IED; los investigadores han intentado construir distintos modelos científicos que expliquen el porqué de estos movimientos de capital, pero, al no poder contar con un método de experimentación controlado, han tenido que basar sus resultados en una interpretación de la realidad, con lo que no podemos afirmar con exactitud qué hace que un país resulte más o menos atractivo.

Ram y Zhang (2002) discutieron algunos puntos sobre los que se sostiene la hipótesis de que la inversión extranjera directa fomenta el desarrollo económico:

- La IED proporciona los recursos financieros requeridos por el país receptor en la realización de ciertas actividades económicas.
- La IED actúa como un vehículo para la transferencia de tecnologías avanzadas y tecnologías de fabricación de los países desarrollados a los países en vías de desarrollo.
- La IED aumenta la competencia en los mercados del país receptor.
- La IED ayuda a los países receptores a mejorar sus reservas de divisas (o la posición de su balanza de pagos) por el aumento de las exportaciones.

- La IED trae consigo la gestión de los conocimientos técnicos necesarios para ejecutar instalaciones que el país receptor necesita.
- La IED aumenta las oportunidades de formación y empleo para la población del país receptor.
- La IED reduce la carga de las importaciones en los países receptores a través de la sustitución de las mismas.
- La IED actúa como catalizador para el aumento del ahorro interno y la inversión.

La inversión extranjera directa es una de las principales fuentes de tecnología y *know-how* en los países en desarrollo. Mientras que la inversión extranjera de cartera puede, en algunos casos, contribuir a la formación de capital en un país en desarrollo, a menudo los flujos de capital a través de esta ruta son limitados y no proporcionan las tecnologías avanzadas necesarias para competir en los mercados mundiales. La inversión extranjera puede acelerar el crecimiento en forma de generación de empleo en los países receptores, disminuyendo la brecha entre el ahorro y la demanda de inversión, y el intercambio de conocimientos en los países receptores (Frenkel et al., 2004). Por otra parte, la misma presencia de empresas extranjeras en la economía, con sus dotaciones superiores de tecnología, puede obligar a las empresas locales a invertir en formación y aprendizaje aunque sólo sea para estar al día de la competencia. A su vez, la creciente competencia de empresas de capital nacional a través de sus inversiones en innovación y desarrollo puede obligar a las empresas extranjeras a traer tecnología de calidad superior (Blomstrom y Kokko, 1998). Además, las habilidades importadas aumentan la productividad marginal del capital social en los países receptores y de ese modo se promueve el crecimiento (Wang y Blomstrom, 1992). Otra fuente relacionada con el crecimiento económico es la presencia de economías de alcance entre las multinacionales y las empresas locales (Rodríguez-Clare, 1996); sin embargo, la inversión extranjera directa sólo conducirá al crecimiento si sus entradas son gestionadas adecuadamente (Bezuidenhout, 2009).

En general, la inversión extranjera directa ofrece fácil acceso a los mercados mundiales y actúa como un conducto para el país receptor para participar en el proceso de globalización (Dondeti y Mohanty, 2007). Aun así, la relación entre crecimiento económico e inversión extranjera directa depende también de distintas condiciones

favorables del clima económico, y es posible que, en caso de no existir dicho clima, esta impida en vez de fomento el desarrollo de la nación.

El tamaño de mercado y la estructura económica del país, por ejemplo, constituyen uno de los principales condicionantes de los flujos de inversión extranjera. Las naciones con mayores niveles de producción interna (debida tanto a su desarrollo económico como a su demografía) tenderán a recibir mayores cantidades de inversión externa ya que facilitan a las compañías inversoras la generación de economías de escala y la libertad de movimiento de los factores de producción, especialmente para aquellas inversiones orientadas a la búsqueda de mercados (Dunning, 2000).

Numerosos autores a lo largo de la historia han documentado la relación positiva entre el tamaño del mercado de un país y su cercanía a otros mercados con su atractivo como receptor de inversión extranjera directa, no sólo revelando su influencia sino considerándolo también como uno de los principales factores a tener en cuenta (Chopra, 2003) (Vijayakumar et al., 2010). El tamaño de mercado puede ser medido, en primer lugar, en términos de PIB, es decir, considerándolo de acuerdo a la potencial capacidad productiva y generadora de riqueza de un país. En general, países con un gran tamaño de mercado, unos ratios de crecimiento económico más elevados y mayores niveles de desarrollo, brindan mejores previsiones y oportunidades para que empresas extranjeras obtengan una mayor rentabilidad en la comercialización de sus productos o servicios. Por otro lado, el tamaño de mercado también puede ser medido en términos demográficos, que constituye simplemente el número de compradores y vendedores potenciales en dicha economía. Este factor es especialmente importante para compañías que deciden colocar sus productos y servicios en el mercado extranjero. Mercados con tamaños pequeños son menos capaces de soportar grandes volúmenes de bienes y servicios, por lo que la rentabilidad que ofrecen es mucho más limitada. Por lo tanto, son los países con altos niveles de población (o en su defecto, altos niveles del tipo de público deseado para inversiones más concretas) los que tenderán a atraer en mayor medida flujos de capital extranjero.

El riesgo político de un país marca profundamente la confianza que los inversores extranjeros depositan en él ya que estos prefieren gobiernos y situaciones estables en las que su capital esté protegido. La inestabilidad política puede reflejarse desde en conflictos bélicos (tanto internos como externos) hasta corrupción, burocracia

inefectiva, prohibiciones de ciertas transferencias internacionales, desconfianza civil, etc. Gedam (1996) llegó a medir la estabilidad política también como el número de cambios de gobierno democráticamente elegidos. Todo esto hace que cualquier emprendimiento empresarial, ya sea nacional o extranjero, tenga muchas más probabilidades de terminar en fracaso, por lo que los países con situaciones de riesgo político sean más reacias a atraer capitales extranjeros.

La existencia de recursos naturales (materias primas, energía, agua, etc.) constituye otro de los principales atractivos de un país por razones evidentes, especialmente para aquella inversión orientada a la búsqueda de recursos según la clasificación de Dunning (2000). La importancia relativa de los diferentes factores determinantes específicos de la ubicación depende de por lo menos tres aspectos de la inversión: el motivo de la inversión (por ejemplo, los recursos, el mercado o la búsqueda de eficiencia), el tipo de inversión (por ejemplo, servicios o de fabricación), y por último, el tamaño de los inversores (pequeñas y medianas empresas o grandes empresas multinacionales). Sin embargo, los recursos naturales protegidos de la competencia internacional mediante la imposición de elevados aranceles o cuotas, siguen desempeñando un papel importante en la atracción de inversión extranjera directa de un número elevado de países en desarrollo (UNCTAD 1998), afectando negativamente a la entrada de capitales extranjeros.

La diferencia entre la eficiencia de producción entre los países inversores y los receptores de capital extranjero tiene un gran impacto en la IED. Los bajos costes laborales son, junto con el mercado y la disponibilidad de recursos naturales, otro de los factores que más determinan dicha inversión, especialmente cuando esta busca algún tipo de eficiencia vertical. Países desarrollados con altos costes laborales tienden a relocalizar su producción (especialmente si se necesita mano de obra intensiva) en países en desarrollo o emergentes que ahorran a las compañías cantidades de dinero considerablemente significantes. Por lo tanto, se puede asumir que los países con bajos costes laborales tienden a atraer mayores cantidades de inversión extranjera directa (Zheng, 2009).

La inversión extranjera directa se ve también afectada por una serie de magnitudes macroeconómicas que reflejan la situación económica de la nación y que por tanto, influyen indirectamente en la toma de decisión de las empresas extranjeras a la hora de

redirigir su capital. El nivel de deuda externa, por ejemplo, constituye el nivel de asistencia de un país en forma de préstamos internacionales. Chopra (2003) establece que suele tener un impacto negativo en los flujos de inversión extranjera directa, ya que el nivel de endeudamiento muestra la carga que sufre dicha economía y su capacidad para reembolsar sus préstamos, lo que queda reflejado en el atractivo internacional del mismo.

La inflación también constituye un determinante para las inversiones extranjeras. Un bajo nivel de inflación en el país receptor puede ser considerado un indicador de estabilidad económica, mientras que un alto nivel puede indicar, por un lado, incapacidad por parte del gobierno local de controlar sus presupuestos, y por otro lado, un fracaso por parte del banco central para manejar la política monetaria. Así mismo, cuando la inflación aumenta, el coste de producción se incrementa y se reducen los márgenes de beneficios, minando el atractivo de la inversión. Por lo tanto, generalmente se presupone que una baja inflación tiende a atraer mayor IED (Banga, 2003), pero esto no es completamente cierto. Una inflación controlada pero existente es signo de una atmósfera empresarial próspera y sana, y supone para los inversores dos ventajas. La primera constituye que sus beneficios tenderán a crecer con inflación; la segunda que, teniendo en cuenta que dichos inversores sean probablemente prestatarios, tendrán que devolver menores cantidades en términos reales durante la misma. De esta forma, los flujos de capital extranjero tenderán a buscar países con niveles de inflación adecuados y estables.

El tipo de cambio es el ratio mediante el cual una divisa puede ser convertida en otra. En otras palabras, el tipo de cambio demuestra la fuerza relativa de la moneda de un país frente a otro y resulta un buen indicador de los movimientos de capital transnacionales. Desde la caída del patrón oro, la situación económica de un país y su política monetaria juegan un papel clave en la determinación de un tipo de cambio u otro. Es importante destacar que los países con tipos de cambio más fuertes no son los que tienden a atraer mayores flujos de inversión extranjera directa; al contrario, aquellos con tipos de cambio bajos ofrecen mayores ventajas a los capitales extranjeros, pues el poder adquisitivo de cada unidad de moneda extranjera es mucho mayor en el país de acogida. Por otro lado, una alta volatilidad del tipo de cambio suele disuadir a los

capitales extranjeros ya que indica una cierta inestabilidad económica y una incertidumbre futura que provoca un aumento del riesgo de su inversión (Banga, 2003).

Las reservas de divisas (en inglés, *Forex Exchange Reserve*) es otro buen reflejo de la fortaleza de un país frente a otras economías. Un alto nivel de reservas de divisas en términos de cobertura de las importaciones refleja la fortaleza de un país frente a pagos exteriores y ayuda a aumentar la confianza de los inversores potenciales. Además, impulsa relaciones sanas de comercio internacional y refuerza su capacidad negociadora. Por lo tanto, se puede afirmar que existe una relación positiva entre los indicadores FOREX y los niveles de inversión extranjera directa de un país (Chopra, 2003). Así mismo, los índices bursátiles (en inglés, *Stock Market Index*) son un indicador del optimismo empresarial de un país, así como de la confianza de los inversores en su desarrollo y crecimiento económico. Los índices bursátiles son muy volátiles y sensibles a las variables macroeconómicas. La Bolsa representa posesión de capital, por lo que los movimientos en ella reflejan la integración internacional de la inversión (Thompson, 2006) y tienen un gran impacto en la atracción de capital extranjero.

Las políticas comerciales internas y la apertura comercial externa muestran la calidad de las relaciones internacionales de un país su nivel de integración internacional. Estas suelen tener un impacto positivo en la inversión extranjera directa. La política fiscal de una nación determina los niveles generales de tasas impositivas, tanto personales como corporativas, que influyen de gran manera en la entrada de capital externo. Siendo el resto de variables estables, los países con tasas impositivas menores tenderán a atraer mayores cantidades de inversión extranjera directa que países con tasas elevadas. Sin embargo, aún es difícil definir con exactitud hasta qué punto tienen los impuestos influencia en los flujos de IED (Chopra, 2003)

Las relaciones comerciales internacionales, medidas en términos de importaciones y exportaciones, ofrecen también información muy valiosa para los inversores que buscan dirigir su capital a países extranjeros. Por un lado se analiza la balanza comercial de un país (diferencia entre exportaciones e importaciones), que constituye un indicador favorable en la posición de una nación en el comercio internacional, así como un determinante de la superioridad de los bienes y servicios generados por dicha economía. Si la balanza comercial ofrece un saldo neto positivo (es decir, cuando las exportaciones

superan a las importaciones) suele generar una mayor atracción a flujos de capital extranjero. Por otro lado, se estudia el grado de apertura comercial, que suele medirse como la proporción que ocupan las importaciones y las exportaciones en el total del PIB de un país (es decir, $X+M/PIB$). Se trata de un índice que también mide la intensidad de las relaciones económicas internacionales de un país e influye positivamente en la IED: cuanto mayor es el esfuerzo de una economía (especialmente si es emergente) por abrirse al comercio externo, mayor será su atractivo para inversiones extranjeras (Zhang, 2001).

En resumen, son numerosas las teorías que intentan explicar los determinantes que explican los movimientos de capitales en forma de inversión extranjera directa; muchas de ellas se basan en la dimensión microeconómica y otras tantas en la macroeconómica (Dunning y Lundan, 2008). Al ser este un trabajo cuyo objetivo es explicar la inversión extranjera directa en un país en particular, India, el análisis que se realizará con posterioridad se centrará exclusivamente en la dimensión macroeconómica.

3. Metodología

La metodología empleada en el presente trabajo consta de dos partes. La primera constituye un estudio del país, centrándose, por un lado, en la situación económica actual, y por otro en los elementos del entorno empresarial que afectan de manera más directa al clima inversor. La segunda parte se centra en el análisis más concreto de India como destino de inversión extranjera directa, repasando los sectores más atractivos, su mercado y sus perspectivas futuras.

3.1 Análisis de país

3.1.1 Situación económica actual

Tras el reciente deterioro macroeconómico del país, en el que el crecimiento del PIB se ha desacelerado abruptamente entre los años 2011 y 2013 (Rogoff, 2012) la recuperación de la economía de la India ahora depende en gran medida de la capacidad del nuevo Gobierno para reactivar la inversión. El control de la inflación seguirá siendo la prioridad principal del Banco Central indio, a medida que va calibrando cuidadosamente el curso de su política monetaria (IHS Global Insight, 2014). Sin embargo, India, con un PIB de 1,859 billones de dólares (Banco Mundial, 2014) en 2012, posee una tasa de crecimiento histórica con tendencia creciente, y a pesar del estancamiento mencionado, las previsiones a medio y largo plazo del Fondo Monetario Internacional son positivas (*Gráfico 1 y Gráfico 2 en Anexos*).

En cuanto a la demanda interna, la elevada inflación y el encarecimiento de la financiación socavan el gasto del consumidor. Sin embargo, las tendencias a medio plazo aún son favorables, a pesar de la debilidad inmediata. La reducción de la pobreza y el aumento del consumo urbano son, actualmente, las características más importantes de la transformación económica de la India (IHS Global Insight, 2014). El ahorro nacional, cuyo peso en el PIB nacional venía sufriendo un ligero decremento desde 2008, posee unas perspectivas bastante estables de acuerdo a las previsiones del Fondo Monetario Internacional (2014), con valores entre el 30 y el 35% del PIB (*Gráfico 3 en Anexos*)

La inversión total nacional parece haberse estabilizado según los informes del Fondo Monetario Internacional (2014) como puede observarse en el *Gráfico 4* en el Anexo. El principio de 2014 se ha caracterizado por la falta de toma de decisiones importantes en el ámbito de la inversión debido a las elecciones generales de mayo de este mismo año. En los próximos trimestres, nuevos proyectos de infraestructura impulsarán una mayor inversión de capital, pero la financiación de estos proyectos puede verse perjudicada por las restricciones del crédito, el aumento del riesgo del sector bancario y el deterioro de las finanzas públicas. En el medio plazo, se necesita reavivar profundamente el clima inversor si se desea sostener el crecimiento económico. A pesar de los contratiempos existentes, la eficiencia de la inversión en la economía seguirá creciendo ya que a los inversores privados (incluso a inversores extranjeros) se les ha permitido invertir en un mayor número de sectores de la economía, y los proyectos de inversión pública se han vuelto más selectivos y mejor administrados. Sin embargo, el mantenimiento de la tasa de crecimiento de la inversión, y por lo tanto, el mantenimiento de la tendencia al alza de la tasa global de crecimiento del país, requiere un esfuerzo mucho mayor, ya que se necesita acelerar las reformas políticas y mejorar la distribución y administración del gasto público (IHS Global Insight, 2014).

Tras una fuerte aceleración en el segundo semestre de 2013, la inflación por fin parece que empezará a retroceder en los próximos meses, pero aun así, los riesgos no han terminado aún. Los desequilibrios estructurales entre la oferta y la demanda continúan, especialmente en los productos agrícolas, lo que sugiere que la inflación no se puede descartar como un fenómeno temporal. La inflación de alimentos sigue siendo alta incluso cuando no está en sus máximos, y ejerce una presión al alza sobre la inflación general. Históricamente, la inflación de alimentos ha jugado un papel importante en la inflación general, dado el gran peso de los precios de los alimentos en la canasta de precios al consumidor general (alrededor del 49 %). La depreciación de la rupia llevada a cabo desde mayo de 2013 se ha visto reflejada en los precios, con el índice de precios al consumo (IPC) y el índice de precios al por mayor (IPM) incrementándose con fuerza en la segunda mitad de 2013. Sin embargo, gracias a las mejoras en el suministro de alimentos a raíz de una estación del monzón favorable, y especialmente, gracias a la postura decisiva del Banco Central indio para luchar contra la inflación, aun a costa de un crecimiento económico más débil, parece estar por fin ayudando a frenar las presiones en los precios; tanto la inflación minorista como la mayorista han presentado

signos de alivio entre diciembre de 2013 y febrero de 2014. Aun así, cabe destacar que el reciente alivio de estas presiones ha sido impulsado en gran parte por la bajada de los costes de alimentos, mientras que la inflación subyacente ha descendido de manera más lenta (IHS Global Insight, 2014). El Gráfico 5 y el Gráfico 6 muestran el desarrollo del índice de inflación del país (Fondo Monetario Internacional, 2014).

En cuanto al tipo de cambio, el resultado de las elecciones generales, el miedo y las presiones de la balanza de pagos han sido los principales riesgos para la rupia en el corto plazo hasta principios de este año. Según se observó con la depreciación de la moneda a mediados de 2013, la rupia india sigue siendo objeto de aversión al riesgo. Sin embargo, la moneda se ha ido fortalecido en los últimos meses a raíz de la rápida mejora en la cuenta corriente, lo que por otro lado provocará que la recuperación de las exportaciones se vea desacelerada, evitando que el déficit por cuenta corriente se estreche. Mientras tanto, las entradas de capital extranjero seguirán volátiles, reaccionando tanto al desarrollo financiero global como a las novedades políticas y económicas de India. Las presiones estructurales pendientes sin resolver son un factor clave en la depreciación ligera que se puede esperar de la moneda en el medio plazo futuro, y sobre todo, el supuesto de que el impulso de la reforma seguirá siendo en gran medida reactiva más que proactiva tras las elecciones celebradas a principios de este año, lo que mantendría a los inversores extranjeros cautelosos sobre sus perspectivas en India (IHS Global Insight, 2014).

En enero de este año, el Banco Central de India anunció por sorpresa una subida de 25 puntos básicos de la tasa rectora de la rupia, situándola en un 8%. Los principales objetivos de esta estrategia son, principalmente, disminuir la creciente presión en la inflación, estimular el crecimiento económico y proteger la rupia frente a las recientes turbulencias que están afectando a las divisas emergentes. Se ha tratado de la tercera subida de los tipos de interés en el país desde agosto de 2013. El Banco Central declaró que "el riesgo más grave para el valor de la rupia procede de la inflación, que continúa siendo elevada y cerca del doble dígito, a pesar de la desinflación prevista en verduras y frutas. Además, la inflación subyacente, que excluye alimentos y combustible, también ha sido alta, especialmente en los servicios, lo que indica presiones salariales y otros efectos de segunda ronda" (EL MUNDO.es, 2014).

La dirección a corto plazo de la política monetaria dependerá en gran medida de la dinámica de la inflación y los tipos de cambio, tal vez a expensas del crecimiento. Si se consigue que la inflación disminuya gradualmente hacia el final de 2014, la orientación de la política puede ser un poco más favorable al crecimiento. Con la demanda agregada interna muy afectada debido a la actual desaceleración de la economía en India, un nuevo impulso a la economía puede ser una tarea difícil, sobre todo porque tanto el espacio fiscal como monetario para el estímulo son extremadamente limitados. Si el Gobierno prevé seguir luchando para cumplir con sus objetivos de consolidación fiscal, la tarea de reactivar el crecimiento caerá en gran medida en el Banco Central, que podrá comenzar a relajar las tasas de interés tan pronto como la inflación alcance niveles más estables. Sin embargo, como existe la posibilidad de brotes repentinos de inflación, la orientación de dicha política futura aún es incierta. La magnitud de los gastos gubernamentales ha creado grandes cantidades de deuda pública, ejerciendo presión al alza sobre las tasas de interés del mercado y el aumento de los costes de endeudamiento para las empresas y los consumidores. En este entorno de crecimiento débil y creciente inflación, el Banco Central Indio tiene que equilibrar y mantener las tasas de interés bajas sin desincentivar al mercado de bonos a absorber las nuevas emisiones de deuda pública (IHS Global Insight, 2014).

Por otro lado, el déficit fiscal recurrente sigue siendo una limitación clave para el crecimiento (Ver *Gráfico 8*, *Gráfico 9* y *Gráfico 10* en Anexos). El déficit central y estatal del gobierno se sitúa por encima del 10% del PIB, mientras que la deuda interna es superior a 65% del PIB (*Gráfico 11*, *Gráfico 12* y *Gráfico 13* en Anexos). La resistencia política, tanto dentro como fuera de la coalición en el poder, impide recortes significativos en los subsidios de alimentos, fertilizantes y electricidad, mientras que la privatización ha avanzado lentamente. Los déficits desvían recursos del gasto crítico del desarrollo. El aumento de los pagos de la deuda reduce la capacidad fiscal para invertir en capital físico y humano. Mientras tanto, la alta deuda pública inyecta liquidez en el sistema financiero, lo que desató en su momento la inflación. Al mismo tiempo, el ahorro de las familias depositado en el sistema bancario está atado a causa de los niveles necesarios de inversión en títulos públicos, en lugar de ser utilizado para la concesión de préstamos al sector privado, mucho más dinámico. En este entorno se reduce la flexibilidad de la política macroeconómica, lo que eleva la responsabilidad de la política monetaria para llevar a cabo medidas anti cíclicas (IHS Global Insight, 2014).

Después de protagonizar una remontada rápida en el tercer trimestre de 2013, el crecimiento de las exportaciones es ahora relativamente moderado y se prevé que sea mucho más constante a partir de ahora que lo que lleva siendo desde 2007, como se puede observar en el Gráfico 14 en el Anexo (Fondo Monetario Internacional, 2014). El impacto que supuso la ya mencionada devaluación de la rupia en las exportaciones está disminuyendo gradualmente, y las exportaciones comienzan a moderarse. No obstante, las perspectivas a corto plazo para las exportaciones del país siguen siendo relativamente favorables, en parte debido a la recuperación de la demanda externa en los mercados tradicionales de India, Estados Unidos y Europa. Mientras tanto, la reorientación gradual de la India hacia mercados menos tradicionales también está proporcionando un apoyo adicional a las exportaciones (IHS Global Insight, 2014). Las importaciones, por su parte, mantendrán un crecimiento a la par que las exportaciones, como se puede observar en el mismo gráfico.

El déficit por cuenta corriente se ha reducido, especialmente teniendo en cuenta la enorme tendencia creciente que se venía observando desde 2007 (Gráfico 15 en Anexo), pero la India sigue siendo vulnerable a la volatilidad de los flujos de capitales extranjeros. El déficit por cuenta corriente registrado en el año fiscal 2012-2013, que ascendió a 4,8% del PIB, fue una de las principales causas de la debilidad rupia india durante el año 2013. Desde entonces, el déficit por cuenta corriente se ha reducido drásticamente. El fuerte colchón de liquidez de divisas proporciona líneas preventivas de defensa contra posibles choques externos de la balanza de pagos. El fuerte aumento de las reservas de divisas en los últimos años ha dado lugar a aumentos saludables en la cobertura de las importaciones. Esta acumulación de reservas representa una mejora sin precedentes en la historia del país de las cuentas externas. A pesar de un deterioro reciente para defender el valor de la rupia, la posición de liquidez saludable de India le confiere un cierto grado de estabilidad financiera nacional, a pesar del evidente aumento reciente de los riesgos financieros (IHS Global Insight, 2014).

En resumen, a pesar del estancamiento político y económico que ha sufrido India en estos últimos años, según los informes de IHS Global Insight (2014) sus perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo siguen siendo favorables; las reformas estructurales en el sector privado continuarán superando a las del sector público, impulsando hacia arriba la tendencia de crecimiento del PIB y reduciendo poco a poco los niveles de

pobreza. La subutilización de los recursos indios, que implica que la economía no está utilizando plenamente su potencial, se traducirá en una ventaja económica en el largo plazo. La creciente masa de trabajadores cualificados constituirá la clave del desarrollo del país. Por otro lado, el sistema político democrático de India es el más estable e institucionalizado del resto de países en desarrollo. Sin embargo, desde un punto de vista realista, el objetivo del Gobierno de más del 10% de crecimiento económico al año es demasiado optimista y sigue estando fuera de su alcance.

3.1.2 Entorno empresarial

El clima empresarial en India posee grandes oportunidades de inversión pero a la vez enormes desventajas en comparación con otras economías emergentes. La agencia independiente Business Monitor International (2014) divide en cuatro los aspectos importantes a tener en cuenta dentro del ámbito empresarial indio; a saber las instituciones, la infraestructura, la orientación del mercado y el riesgo operacional.

A) Instituciones

a.1 Marco Legal

El marco jurídico indio deriva del derecho común inglés y es complejo y arcaico, con una gran variedad, a menudo contradictoria, de regulaciones. El sistema judicial es muy lento, y los tribunales están llenos de casos no resueltos. Las empresas extranjeras tienen que avanzar a través de toda una gama de normas y certificaciones para obtener aproximadamente un número estimado de 70 homologaciones necesarias para la creación de un comercio en India. Los retrasos son rutinarios, y la liquidación de una empresa en quiebra puede dilatarse hasta 20 años. Existe la percepción de que en India se carece del efectivo respeto por la inviolabilidad del contrato. En general, el sistema legal parece estar en un estado de transición con el objetivo final de ser más sensible a las necesidades de las empresas extranjeras y el sector privado. Sin embargo, aún siguen existiendo importantes deficiencias, que han hecho que en el ranking del Índice de Facilidad para Hacer Negocios¹, India cayese de la posición número 131 en 2013 a la

¹ El Índice de facilidad para hacer negocios (en inglés "*Ease of doing business index*") es un índice creado por el Banco Mundial que clasifica a las economías del 1 al 189 en base a su ambiente regulatorio y

134 en 2014 (Corporación Financiera Internacional, 2014). La prohibición de practicar la abogacía en el país a los abogados extranjeros sigue siendo una de las principales faltas, aunque existen señales de que el mercado podría abrirse en un futuro próximo. Se han hecho llamamientos a la acción a la comunidad jurídica, y el gobierno ha mostrado su apoyo público a la liberalización del mercado legal (BMI, 2014).

Por otro lado, los jueces de la Corte Suprema y el Tribunal Supremo tienen una enorme libertad de decisión y suelen estar resguardados de la interferencia política del partido dominante en el momento. En más de 50 años de independencia, ningún juez ha sido expulsado por el parlamento indio. Sin embargo, existen algunas pruebas importantes que apuntan a distintas consideraciones políticas y sectarias en el nombramiento de jueces (BMI, 2014).

a.2 Derechos de Propiedad

El Gobierno no permite la inversión en bienes inmuebles por parte de inversores extranjeros, aunque se permite la propiedad extranjera de los bienes que una empresa utiliza para la realización de sus negocios. Por otra parte, la agencia Business Monitor Internacional (2014) señala que el sistema legal en India impone una serie de restricciones a las transferencias de tierra, y se carece de un sistema confiable de registro de garantía mobiliaria en la propiedad. Como consecuencia, los inversores tienen dificultades para utilizar bienes inmuebles como garantía. A los indios no residentes se les permite el 100% de una inversión de capital en el sector inmobiliario, mientras que los inversores institucionales extranjeros pueden ahora invertir en bienes inmuebles a partir de Ofertas Públicas Iniciales de acciones, así como participar en la colocación de las mismas emprendidas por dichas empresas sin tener en cuenta las estipulaciones vigentes respecto a la inversión extranjera directa. A pesar de algunas restricciones específicas de algunos sectores determinados, en general, tanto entidades privadas nacionales como extranjeras pueden establecer y poseer negocios en empresas comerciales, filiales, empresas conjuntas o *joint-ventures*, sucursales y oficinas de proyectos.

Sin embargo, para establecer un negocio se requieren varias aprobaciones y permisos,

operativo a la hora de hacer negocios. El índice es, a su vez, un promedio de diez subíndices que se pueden consultar en el apartado “*Doing Business*” del Banco Mundial (Banco Mundial, 2014).

incluyendo un registro y asignación de tierras, una sanción de la energía y las finanzas, la aprobación de la actividad de construcción y el plan de construcción y el registro oficial bajo el Acta de Ventas e Impuestos del Estado. Aunque el Gobierno aprobó la Ley de Titularización en 2002 para introducir una serie de leyes con respecto a la quiebra y bancarrota de las compañías, el requisito de obtener el permiso del Gobierno para cerrar algunos negocios hace que sea difícil disponer algunos bienes para las empresas (BMI, 2014).

a.3 Derechos de Propiedad Intelectual

El Gobierno ha manifestado recientemente su disposición a adherirse al Protocolo de Madrid, permitiendo a los propietarios de marcas internacionales y a los propietarios de marcas indias a prestar protección de la marca tanto en el país como en el extranjero, aunque el plazo para ello se ha retrasado en varias ocasiones. Los informes de prensa a principios de 2009 afirmaron que el Gobierno tenía la intención de presentar al Parlamento un proyecto de ley que modificara la Ley de Derechos de Autor, declarado ilegal el romper el código de seguridad de cualquier tipo de software, así como el acceso a las redes de ordenadores y sitios web sin autorización. Sin embargo, dicha enmienda no se encuentra entre las prioridades del Gobierno actualmente. Además, a pesar de varias reformas llevadas a cabo durante los últimos años en el ámbito de la infracción de los derechos de propiedad intelectual, especialmente en el frente de lucha contra la falsificación, ésta sigue siendo un problema grave debido, principalmente, a la débil aplicación de elementos de disuasión (como multas y sanciones) para los falsificadores (BMI, 2014).

Como resultado, India continúa en la "Lista de Vigilancia Prioritaria" elaborada por la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (Informe Especial 301, 2014). Según dicho informe, para mejorar la aplicación de los derechos de propiedad intelectual es necesaria una mayor protección a los derechos de autor, marcas y patentes, así como la aprobación de los tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, perteneciente a la Organización de las Naciones Unidas. Su actividad principal hasta ahora ha sido la de promover los derechos de propiedad en todo el mundo, pero muchos países en desarrollo, India incluida, han argumentado que se ha ido demasiado lejos en el fomento de las patentes y de los derechos de autor, a expensas de los consumidores y el público en general (BMI, 2014).

a.4 Corrupción

La corrupción y la excesiva burocracia son los principales temas de preocupación para los inversores actuales en India. En el país, los cargos públicos tienen facultades discrecionales muy amplias, que ofrecen la oportunidad de extorsionar pagos indebidos de las empresas y los ciudadanos comunes. Además, numerosos organismos encargados de la lucha contra la corrupción tienen mandatos en conflicto de intereses y sufren de una falta de personal cualificado y financiación adecuada. La adjudicación de los contratos públicos es notoriamente corrupta, especialmente en el ámbito estatal. Los escándalos que involucran a políticos de alto nivel en el pago de sobornos abundan, especialmente en los sectores de la salud, militar y de las tecnologías de la información. El deterioro de la eficiencia global del Gobierno indio y la baja protección de los derechos de propiedad, así como la ética y la corrupción a nivel nacional, se han traducido en el establecimiento de un ambiente de negocios aún más complicado (Business Anti-Corruption Portal, 2014).

Sin embargo, el Gobierno comenzó a buscar métodos de acción contra este problema al unirse a la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción, y el país ha bajado de la 87ª posición en 2010 a la 94ª en 2013 (de un total de 183 países) en el Índice de Percepción de la Corrupción (Transparencia Internacional, 2013). Esto se ha logrado a partir de distintas acciones del Gobierno (Business Anti-Corruption Portal, 2014), como por ejemplo:

- Se ha esforzado por simplificar los procedimientos administrativos y reducir los encuentros físicos con los funcionarios públicos que podrían facilitar la realización de pagos ilegales. El Portal Nacional de la India es un buen ejemplo de estos esfuerzos de simplificación.
- En diciembre de 2011, la Cámara Baja del Parlamento aprobó el tan esperado proyecto de Ley Lokpal. En mayo de 2012, el proyecto de ley fue reintroducido en la Cámara Alta, donde tiene que ser aprobado antes de convertirse en ley oficial (The Lokpal and Lokayuktas Bill, 2011). Sin embargo, debido a los distintos problemas políticos del país, aún existe incertidumbre sobre el futuro de dicha ley.
- Se está trabajando en propuestas para tipificar como delito el soborno del sector privado bajo la ley actual. Este es un paso de seguimiento para cumplir con los

requisitos establecidos por la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción, que India ratificó en mayo de 2011.

B) Infraestructuras

b.1 Infraestructura Física

El pobre desarrollo de las infraestructuras es considerado como una de las principales desventajas de India en comparación con países como China y otras economías emergentes del mismo nivel. Las malas carreteras, puertos y sistema de ferrocarril están considerados como algunos de los factores claves que están impidiendo que India siga el ritmo de las altas tasas de crecimiento observadas en China y otros países del este asiático en las últimas décadas. Varios gobiernos a lo largo de las últimas décadas han intentado solucionar este problema, pero el progreso ha sido a menudo frenado por la burocracia, la corrupción entre los funcionarios públicos y las protestas de la población, lo que ha llevado a causar graves retrasos y sobrecostos a los proyectos de infraestructura y ha desalentado la participación del sector privado. El problema principal radica en que, sin mejoras sustanciales en la infraestructura del país, el crecimiento a largo plazo del mismo será muy difícil de sostener (BMI, 2014).

Esto parece estar siendo reconocido por el Gobierno actual de Alianza Progresista Unida, que ha hecho de la inversión en infraestructura pública una prioridad clave. En su discurso sobre el presupuesto del año fiscal 2013/14, el Ministro de Finanzas Palaniappan Chidambaram articuló que, si bien todos los sectores pueden absorber nuevas inversiones, es el sector de la infraestructura el que requiere en la actualidad mayores volúmenes de inversión. En el 12º Plan Quinquenal del Gobierno se observa una nueva inversión por valor de hasta 1 billón de dólares en infraestructura, de la cual un 47% provendrá del sector privado. En su último discurso sobre el presupuesto, el ministro afirmó que el Fondo de Deuda de Infraestructura se alentaría y que la IFFCL (Corporación Financiera de Infraestructura, por sus siglas en inglés) ofrecería una mejora crediticia a empresas de infraestructura, e incluso se habló de permitir a algunas instituciones emitir bonos libres de impuestos en el año fiscal 2013/14, hasta un total de casi 8.560 millones de dólares. Estas iniciativas buscan compensar con financiación pública la falta de inversión privada en el sector, relajando las restricciones para impulsar la inversión a largo plazo de estos últimos, y probablemente serán

consideradas favorablemente por las empresas nacionales de infraestructura, como Larsen&Toubro y Reliance Infrastructure, que se encuentran en necesidad de financiación (BMI, 2014).

b.2 Mercado Laboral

Como ya ha sido mencionado anteriormente, en la última mitad del siglo XX India se ha visto afectada positivamente por un acelerado crecimiento económico, especialmente significativo a partir de la década de los 90, cuando la economía nacional se convirtió en una economía de mercado tras varias décadas de socialismo (OCDE, 2007). Este alto crecimiento ha contribuido a un aumento sostenido de la renta per cápita, la disminución de la pobreza absoluta y una modesta mejora en los niveles de vida, trayendo a su vez cambios importantes en las condiciones de empleo del país (Instituto de Desarrollo Humano, 2014). Sin embargo, a pesar de que India esté considerada como una de las economías emergentes con mayor potencial, el mercado laboral aún se desarrolla en condiciones bastante pobres.

El porcentaje de población activa en India (aquellas personas de 15 años o más con capacidad de trabajar, tanto empleadas como no) se situaba en 2012 en un 56% de acuerdo a los datos del Banco Mundial (habiéndose mantenido relativamente constante desde hace ya algunos años), cifra relativamente baja en comparación con casi el 64% de media en el resto del mundo (Instituto de Desarrollo Humano, 2014). Esta baja participación es en gran parte debido a que la tasa de actividad femenina se sitúa en el 31%, encontrándose entre una de las más bajas del mundo y la segunda más baja en el sur de Asia después de Pakistán. Sin embargo, a pesar de que el porcentaje de población activa es menor, debido a su elevada población total este 56% suponía una masa trabajadora de 484.343.281 personas en 2012 (Banco Mundial, 2012), la segunda más grande después de China (CIA, 2012), lo que ofrece grandes oportunidades que fomentan el clima inversor.

Como es habitual en una economía pobre y en desarrollo, la mayoría de los trabajadores en India no pueden permitirse estar en el paro, lo que se ve reflejado en las bajas tasas de desempleo abierto en los últimos años (3,4% en 2012, de acuerdo a los datos del Banco Mundial). En realidad, el problema principal en India no es el desempleo, sino la falta de empleo productivo y legal. Los niveles de educación y de formación profesional

son extremadamente bajos. Menos del 30% de la población activa ha completado la educación secundaria o superior, y menos de una décima parte ha tenido la formación profesional, ya sea formal o informal, lo que muestra que la adquisición de habilidades es, en general, muy baja. Sin embargo, cabe destacar el crecimiento del número de gente joven con estudios que habla inglés con fluidez (Instituto de Desarrollo Humano, 2014).

El empleo informal abarca a un gran porcentaje de trabajadores (en torno a un 92%) y una gran mayoría de ellos poseen ingresos muy bajos con una protección social escasa o nula. Esto ocurre también en gran parte del empleo organizado o formal. Más de la mitad de los empleados son trabajadores por cuenta propia con una pobre base de activos, y alrededor de 30% son trabajadores ocasionales que buscan empleos a tiempo parcial sobre una base diaria. Tan sólo el 18% de los ocupados son trabajadores regulares, y entre ellos de menos de 8% tiene un empleo estable a tiempo completo con protección social digna (Instituto de Desarrollo Humano, 2014). El salario mínimo se situaba en 1490 rupias indias al mes en 2013, que equivale aproximadamente a 29 dólares estadounidenses (Corporación Financiera Internacional, 2014), un salario extremadamente bajo en comparación con los de países más desarrollados y que ha sido uno de los principales focos de atracción de empresas extranjeras, que podían trasladar su producción y ahorra una gran cantidad de costes de capital humano.

El sector primario (especialmente la agricultura) recoge a día de hoy un mayor número de trabajadores indios (alrededor del 49%), a pesar de que contribuyen con un mero 14% al PIB nacional. Por el contrario, el sector terciario o de servicios, que contribuye al 58% del PIB, apenas genera el 27% del empleo del país, y la participación del sector industrial, tanto en el empleo (13%) como en contribución al PIB (16%) es mucho menor que en Asia Oriental y otros países del sudeste asiático. Este patrón desequilibrado de crecimiento está en contradicción no sólo con la experiencia de las economías emergentes de Asia oriental y del sudeste asiático, sino también la experiencia económica histórica de los países desarrollados de Occidente (Instituto de Desarrollo Humano, 2014).

La desigualdad es el rasgo más característico del mercado laboral indio. Por un lado, las discrepancias por género hacen que las mujeres se encuentren en una situación de desventaja; además de su baja participación en el empleo en general, se dedican a empleos precarios de baja productividad y bajos ingresos, especialmente en granjas y en

sectores no organizados e informales. Por otro lado, las desigualdades geográficas hacen que los trabajadores en los estados del sur y oeste de la India tienen mucho mejor acceso a un empleo de calidad que hacen los trabajadores de los estados en las regiones central y oriental. Por último, las desigualdades étnicas hacen que los grupos sociales bajos (como las castas o las tribus desfavorecidas) se concentren en sectores de baja productividad y mal pagados como la agricultura y la construcción, mientras que las castas “altas” hindúes o las minorías jainistas², sijs³ y cristianas suelen tener mayores niveles de estudios superiores y por lo tanto mayor acceso a empleos formales y económicamente rentables (Instituto de Desarrollo Humano, 2014).

Otro de los principales problemas en el mercado laboral indio es el empleo infantil. Los últimos datos oficiales se remontan al censo de 2001, en el que se estima que aproximadamente existían 12,6 millones de niños trabajadores entre las edades de 5 y 14 años, sobre un total de 253 millones de niños en ese rango de edad (Ministerio de Trabajo y Empleo, Gobierno de India, 2001). La Organización Internacional del Trabajo (2011) estima que el 60% de estos niños se dedican a actividades agrarias; fuera del sector agrícola, el empleo infantil está presente en casi todos los sectores informales de la economía india. Además, cabe destacar que aproximadamente 120.000 niños en India trabajan en empleos de poca seguridad o peligrosos.

En resumen, a pesar de que tres décadas de rápido crecimiento no han transformado radicalmente el mercado de trabajo y las condiciones de empleo del país, se pueden apreciar mejoras sustanciales. Sin embargo, la baja productividad del empleo agrario y otros sectores siguen dominando el mercado de trabajo, y las desigualdades entre los distintos grupos y regiones continúan siendo importantes. Dadas sus tasas naturales de crecimiento, en India se incorporan al mercado laboral 13 millones de trabajadores nuevos cada año, la mayoría de ellos al sector informal con trabajos temporales y mal pagados o, en muchos casos, en desempleo (Lahiri, 2011). Desde un punto de vista inversor, esta enorme cantidad de mano de obra unida a los bajos salarios mínimos son

² Minoría religiosa pero muy influyente, con más de 4,2 millones de seguidores en el país, presente principalmente en la India oriental (Bengala) y el centro occidental (Rayastán, Majarashtra y Guyarat) y meridional (Karnataka). Dicha comunidad ha influido y contribuido de manera significativa en las esferas éticas, políticas y económicas de la India, y poseen una larga tradición ilustrada, siendo la comunidad religiosa con mayor grado de alfabetización del país (Wikipedia, 2014).

³ Religión india que se desarrolló en el contexto del conflicto entre las doctrinas del hinduismo y el islam. Se trata de la novena religión con mayor número de creyentes del mundo y combina el monoteísmo estricto, de origen musulmán, con tradiciones hindúes (EcuRed, 2014).

precisamente uno de los principales atractivos del país para compañías extranjeras que con inversiones orientadas a la búsqueda de recursos o búsqueda de eficiencia productiva (Dunning, 2000), especialmente para aquellas con actividades productivas que no requieren especial cualificación obrera.

C) Orientación del mercado

c.1 Política de Inversión Extranjera Directa

India se ha ido convirtiendo a lo largo de la pasada década en uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera directa; sus principales ventajas son el gran tamaño de su mercado, su estructura de costes y su clima macroeconómico favorable. En comparación con China, otra economía emergente de similar tamaño, los flujos de inversión extranjera directa de India son menores, pero a su vez más centrados en la cualificación y concentrados en las tecnologías de la información y la comunicación y en el sector servicios.

El Gobierno está fielmente comprometido con la liberalización del régimen de inversión extranjera directa, con recientes aumentos en los límites a la inversión en aviación civil y de una relajación de las restricciones en el sector minorista y de distribución. Pero a pesar de las mejoras que se vienen dando desde el año 2000, el aprovechamiento del potencial en inversión extranjera directa requiere dar una serie de pasos en distintos sectores. Los principales obstáculos incluyen la dificultad del entorno legal para los inversores extranjeros, la excesiva burocracia y algunas preocupaciones sobre la flexibilidad del mercado laboral. Además, la inversión extranjera sigue estando prohibida en algunos sectores. En septiembre de 2012 se anunció que se permitiría el 51% de inversión extranjera directa en el sector minorista y de distribución multimarca del país, de forma que marcas globales como Wal-Mart, Tesco y Carrefour pudiesen vender directamente al consumidor local, a la vez que se permitió el 100% de inversión extranjera en los minoristas de una única marca. Otros dos sectores que también vieron una notable liberalización en la regulación de la inversión extranjera directa en 2012 fueron los medios de comunicación (el límite máximo pasó del 49% al 74 %) y la aviación (hasta un 49 % de participación en las líneas nacionales). Esto último es particularmente importante dada el riesgo de bancarrota y quiebra de varias de las

aerolíneas nacionales (como por ejemplo, Kingfisher Airlines), en las que el sector bancario indio está fuertemente relacionado (BMI, 2014).

A principios de octubre de 2012, el Gobierno aprobó un proyecto de ley que permitiría la inversión extranjera en el sector de los seguros y las pensiones. Sin embargo, estas medidas requieren la aprobación parlamentaria, que aún no está garantizada. Diversos sectores están abiertos al 100% la inversión extranjera directa: la publicidad y el cine, la energía, el carbón y el lignito, hoteles, turismo y restaurantes, los servicios financieros no bancarios, la comercialización del petróleo, puertos, los servicios postales y la fabricación de equipos de telecomunicaciones. Los inversores extranjeros también están autorizados ofertar por propiedades estatales privatizadas. La inversión extranjera está prohibida en el sector inmobiliario (con algunas excepciones, como se ha mencionado anteriormente), el comercio minorista (en proceso de liberalización), los servicios jurídicos, la agricultura y las plantaciones (a excepción del té), los servicios de seguridad y los ferrocarriles.

En enero de 2005, el Gobierno suavizó las restricciones anteriores sobre inversión directa de los socios extranjeros de empresas conjuntas o *joint-ventures*. Bajo la normativa anterior, aprobada en 1998, los socios extranjeros necesitaban obtener una autorización tanto del socio local como del gobierno para cualquier tipo de inversión. En la actualidad, los acuerdos de las nuevas alianzas empresariales o *joint-ventures* se pueden negociar libremente. Se han firmado tratados bilaterales de inversión con 57 países, la rupia es plenamente convertible en transacciones por cuenta corriente, y se permite la repatriación total de los beneficios obtenidos, lo que ha reforzado los niveles de confort en los últimos dos años. Sin embargo, los inversores a menudo presentan quejas debido al poco respeto local hacia los contratos y la obstrucción del sistema judicial.

Los principales sectores receptores de inversión extranjera directa son el sector de las tecnologías de la información y comunicación, el software, los servicios de negocios y electrónica de consumo; los principales países de los que se recibe, Estados Unidos, Reino Unido y Alemania. Incluso se ha llegado a tratar de implementar una Zona Económica Especial, en un intento de recrear el éxito de China en el desarrollo de su sector manufacturero, ofreciendo exenciones fiscales y otros incentivos para atraer capital extranjero de lugares como Dubai y Singapur. La Ley de la Zona Económica

Especial, aprobada en 2006 y que está dirigida a la atracción de inversiones industriales a las zonas rurales, ofreciendo una exención fiscal de 15 años para las actividades en dichas zonas, ha sido el buque insignia de la política industrial del Gobierno actual, y el Ministerio de Comercio espera que dicha ley genere hasta un millón de empleos. Sin embargo, el éxito ha sido extremadamente limitado (BMI, 2014).

c.2 Régimen de Comercio Exterior

El Gobierno se ha comprometido fielmente en su labor de liberalización del régimen comercial restrictivo como parte de un esfuerzo por duplicar la participación en el comercio mundial de India. Está a punto de ser aprobado un acuerdo de libre comercio con los países de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), que mejoraría el acceso de India a una serie de mercados prometedores, pero este se ha retrasado en varias ocasiones debido a la agitación política en Bangkok. El Gobierno también está trabajando para mejorar el despacho de aduanas del país, y está en el proceso de negociar una serie de acuerdos comerciales regionales.

India se unió a la Organización Mundial del Comercio en 1995. Desde entonces, se ha negociado el Tratado de Libre Comercio de Asia del Sur (conocido por sus siglas en inglés, SAFTA), que comprende otros países del sur de Asia, y también celebrado acuerdos con la ASEAN y con Tailandia, al tiempo que ha proliferado su negociación con Japón. El tratado SAFTA prevé un programa de liberalización comercial, que comprende una lista para la reducción inmediata de aranceles (0-5%). También ha negociado un acuerdo comercial preferencial con el Mercosur, el bloque comercial latinoamericano. Los sucesivos gobiernos indios han trabajado para reducir las tasas arancelarias desde principios de 1990. Sin embargo, este progreso se ha visto socavada por la imposición de algunas barreras arancelarias y no arancelarias; el Gobierno ha introducido restricciones tales como el ajuste de los aranceles y una serie de derechos antidumping. Existe una lista "sensible" de las importaciones que comprende 300 elementos, que el Gobierno mantiene en revisión constante. El Fondo Monetario Internacional, sin embargo, sostiene que todavía hay margen para una mayor liberalización del comercio, ya que una tarifa adicional del 4% se aplica a todos los productos importados, excepto aquellos que se consideran libres de impuestos (BMI, 2014).

Con algunas excepciones, la mayoría de los aranceles son *ad valorem*, es decir, que gravan el valor del artículo. Todas las tarifas y los impuestos son revisados en los presupuestos anuales del país. Las barreras no arancelarias comprenden principalmente una serie de medidas antidumping para proteger a los fabricantes nacionales. India inició el 15% de todos los casos mundiales de antidumping en el período 1995-2004. Si bien los aranceles se han reducido y las restricciones cuantitativas fueron eliminadas en gran medida en 2001, India ha incrementado su dependencia en las barreras no arancelarias, incluidas las normas y reglamentos técnicos, las normas sanitarias, los planes de contenido local y algunas cuotas. Además, desde enero de 2005, se ha puesto en funcionamiento una nueva ley de patentes diseñada para que India actúe en consonancia con las normas internacionales y poner la protección local de los derechos de propiedad intelectual a la par con la de la Organización Mundial del Comercio y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Se derriba un principio clave de la Ley de Patentes india de 1970 que restringía las patentes de los procesos de fabricación en lugar de las de los productos finales (BMI, 2014).

c.3 Régimen Impositivo

Los ingresos por impuestos corporativos han sido abundantes a lo largo de los últimos años, lo que refleja en parte las reformas tributarias implementadas por el Gobierno. La tasa de impuesto de sociedades es relativamente alta, siendo de un 30% para las empresas nacionales y un 40% para las empresas extranjeras. Las empresas residentes, definidas como aquellas en las que la gestión y el control están en India, tributan por sus ingresos en todo el mundo; las sociedades no residentes tributan exclusivamente por sus ingresos locales.

Por otro lado, la tasa del impuesto sobre la renta es del 30,9%. A las personas físicas residentes generalmente se les grava los ingresos en todo el mundo, y a las personas locales que no residen habitualmente se les gravan, exclusivamente, los ingresos obtenidos en India o los ingresos en el extranjero de una empresa controlada por India. En el país, a los residentes se les define como a aquellos presentes por más de 182 días en un año fiscal o a aquellos presentes por un total de 365 días en los últimos cuatro años. El impuesto indirecto sobre el valor añadido (IVA) es del 13%. Los beneficios a corto plazo, definidos como los resultados de operaciones llevadas a cabo en los tres

años anteriores (o en el año anterior, en el caso de valores cotizados), tributan como ingresos. Los beneficios a largo plazo de las empresas y los individuos están gravados con un 20%. Existe un impuesto del 20 % sobre los intereses, y otro del 10 % sobre las regalías de los acuerdos celebrados después de 01 de junio 2005. Los dividendos, por el contrario, no están sujetos a retención. India ha concertado tratados y acuerdos fiscales con más de 70 países en todo el mundo, y el Gobierno se ha comprometido a la introducción de un impuesto sobre bienes y servicios uniforme a nivel nacional (BMI, 2014).

D) Riesgo operacional

d.1 Seguridad y riesgo operacional

La Oficina de Asuntos Exteriores y de la Commonwealth de Reino Unido considera que existe un alto riesgo de terrorismo en India y el país se encuentra en el puesto número dos a nivel mundial en el Índice Global de Terrorismo (2012), por detrás de Sudán. Desde julio de 2006, ha habido ataques terroristas en las principales ciudades, incluyendo Bombay, Nueva Delhi y Ahmedabad. Algunas zonas son objeto de ataques terroristas casi a diario. Las áreas más susceptibles a los ataques son Jammu y Cachemira (con exclusión de Ladakh) y las regiones del nordeste. Además, ha habido una serie de atentados en todo el estado nororiental de Assam desde 2006, incluso en la capital del estado, Guwahati. Algunos grupos violentos de extrema izquierda también están activos en las áreas rurales de Bihar, Jharkland, Chhattisgarh, Bengala Occidental y Orissa.

Aparte de este riesgo de terrorismo, también existe riesgo moderado de seguridad civil. El robo y el hurto son comunes en las zonas más pobladas, como los mercados, aeropuertos y estaciones de autobuses y de tren. La tasa de criminalidad ha aumentado a la par con el aumento del número de bolsos robados en Delhi, los informes de viajeros que fueron drogados y robados en trenes, y las estafas y tácticas de intimidación utilizadas contra los turistas en Agra y Jaipur, especialmente. Además, muchas mujeres que viajan solas son objeto de atención no deseada, llegando en algunos casos a ser hostigadas o asaltadas sexualmente. Las mujeres deben evitar caminar solas por la noche en zonas desiertas, incluyendo calles de ciudades, caminos y playas (BMI, 2014).

3.2. India como destino de inversión extranjera directa

Según un informe de Ernst&Young (2014), India fue el cuarto mayor receptor de inversión extranjera directa del mundo en número de proyectos en 2012, y en términos de valor representó el 5,5% de la inversión extranjera mundial. Aunque debido a una caída en los proyectos industriales el número de puestos de trabajo se redujo ligeramente en ese mismo año, India sigue representando el 9,4% de los empleos creados por inversión extranjera directa en todo el mundo, y su potencial es reconocido por inversores de cualquier parte del planeta. Entre 2007 y 2012, Estados Unidos fue el mayor inversor en India, con el 30,2% de los proyectos, seguido por Japón (con un 10,4%). Cabe destacar que siete de los diez principales inversores en India durante dicho período eran países de Europa Occidental, encabezados por Reino Unido y seguidos por Alemania y Francia (Véase *Gráfico 16* y *Gráfico 17* en Anexos).

En cuanto a destinos, las áreas metropolitanas como Nueva Delhi, Bombay, Bangalore, Chennai y Pune siguen siendo las principales atracciones. El sector de las tecnologías ha sido el sector más atractivo para los inversores hasta el día de hoy, seguido de los servicios industriales y comerciales. Sin embargo, a pesar de que el sector de las tecnologías seguirá siendo el sector más importante en los próximos años, los inversores esperan un notable crecimiento en el atractivo de la infraestructura y los sectores industriales en el corto y medio plazo. China está considerada como el principal competidor de India en términos de inversión extranjera directa, dado que ambas economías compiten fuertemente para obtener una mayor participación en el comercio y las inversiones mundiales. Además, nuevos destinos como Indonesia, Filipinas y Vietnam, también están surgiendo como nuevos competidores. Por un lado, Filipinas compite con la India en el campo de la industria del *outsourcing* o la externalización de procesos, mientras que Indonesia y Vietnam están ganando importancia debido a su enorme mercado interno.

La economía india posee un mercado en gran crecimiento que ofrece tanto muchas oportunidades como muchos obstáculos. Sin embargo, son precisamente estos obstáculos los que hacen que aún sigan existiendo grandes oportunidades. El extraordinario potencial de este país es evidente, siendo previsiblemente la economía que más crecerá en las próximas décadas (a un ritmo medio de 8,1%), y en 2045 India se convertirá en la segunda economía mundial, con un tamaño un 14% mayor que

EEUU (PriceWaterhouseCoopers, 2011). La democracia parlamentaria y el sistema económico liberal instaurado en India desde hace ya varias décadas hacen del país un destino de inversión mucho más seguro que el resto de los mercados emergentes. Otros factores ventajosos incluyen su población joven y cada vez más educada, su fuerte crecimiento económico (apoyado principalmente en el sector tecnológico y de la información) y su gobierno estable. Sin embargo, también habría que tener en cuenta su situación geográfica como principal riesgo, ya que India se encuentra en una zona del continente asiático de moderada inestabilidad y peligro de ataques terroristas, así como la escasez de infraestructuras y la legislación administrativa, que hacen que el país ocupe el puesto 137 en el ranking mundial de “Ease of Doing Business” (Doing Business, Banco Mundial, 2014).

El atractivo de India se encuentra principalmente en sus costes competitivos de mano de obra, en el tamaño de su mercado interno, y su mano de obra cada vez más cualificada. Los inversores extranjeros también valoran su fuerte sistema de gestión y la formación empresarial, así como la mejora que se está empezando a llevar a cabo, especialmente en su infraestructura de telecomunicaciones. Esto hace que India sea un destino común en los cuatro tipos de inversiones extranjeras establecidos por Dunning (1977 y 2000) y mencionadas anteriormente, orientadas tanto hacia la búsqueda de mercados como de recursos, eficiencia o activos estratégicos. Sin embargo, las principales debilidades del país son su infraestructura deficiente y fuertemente subdesarrollada y su entorno operativo restrictivo; India necesita trabajar y mejorar estos dos ámbitos con el fin de aprovechar su potencial de recepción de inversión extranjera. Otras prioridades incluyen el aumento de la producción, la mejora del sistema impositivo, la facilitación de las regulaciones de inversión extranjera directa, y el aumento de la conciencia y el aprovechamiento de las ciudades emergentes.

Precisamente, el Gobierno indio ha aprobado una serie de reformas respecto a las regulaciones de la inversión extranjera directa en los últimos dos años, para impulsar la misma y trabajar en la generación de empleo. En términos generales, las reformas se centran en dos objetivos principales: el desarrollo de una ruta automática de inversión (es decir, sin la aprobación previa del Gobierno) y el aumento de los límites cuantitativos de inversión extranjera directa. En varios sectores como el petróleo, el gas natural y los servicios de mensajería, el Gobierno ya ha permitido la inversión

extranjera a través de la ruta automática. También se han relajado las condiciones y los límites de abastecimiento de capital extranjero en el sector de distribución y comercio multi-marca minorista. Sin embargo, por otro lado, también se ha aumentado las restricciones de inversión extranjera en otros sectores (Ernst&Young, 2014).

El IHS Global Insight (2014) ha establecido cuatro sectores clave en la industria india:

- Las tecnologías de la información (IT, en sus siglas en inglés) y servicios relacionados: Esta industria ha logrado un notable crecimiento de dos dígitos desde mediados de la década de 1990. Las perspectivas siguen siendo buenas, tanto en el mercado de exportación como en el mercado interno en expansión. El Gobierno concede una gran importancia a esta industria y esto se refleja en el trato y la efectividad con la que ofrece respuesta a las demandas del sector; un claro ejemplo es la rapidez con la que se aprobaron las leyes de Internet en 2000 gracias a la presión que ejerció la industria. A pesar de que las exportaciones de software constituyen tan sólo un 2% del PIB del país, la tecnología de la información y servicios relacionados no sólo incluyen dichas exportaciones, sino también actividades de externalización de procesos tales como contabilidad, adquisiciones, gestión de seguros, servicios legales, recursos humanos, servicios médicos y otras funciones de control corporativo interno. Es muy probable que el rápido crecimiento de esta industria se mantenga en el medio plazo, especialmente gracias a un cambio continuo en la externalización de las actividades en India. Los servicios de IT son los que ocupan la mayor parte de la industria, contribuyendo casi a un 47% del total de los ingresos de la misma; por otro lado, el sector del hardware representa el 21 % de los ingresos totales, los procesos externalizados antes mencionados 18%; y la ingeniería y las actividades de innovación y desarrollo representan un 14% (Ver *Gráfico 18* en Anexos). Las empresas de tecnologías de la información locales están en auge. Algunas de las marcas nacionales más importantes, como Infosys y Wipro y las filiales de servicios de grandes conglomerados como Reliance y Tata- están emergiendo como grandes competidores a nivel mundial. Los últimos años han sido testigos de la llegada de la edad de las multinacionales indias, tradicionalmente centradas en el mercado local, que comienzan a construirse una notable presencia tras sus fronteras a través de adquisiciones transfronterizas, fusiones, contratos, y expansión hacia otros lugares de menores costes.

- Los servicios financieros: la apertura de la economía india en la década de 1990 dio lugar a una serie de reformas del sector financiero, especialmente en la banca y en el mercado de capitales. El sistema indio está dominado por bancos del sector público, principalmente el Banco Central y una serie de bancos nacionalizados. El sistema bancario es relativamente sano y el acceso al capital es muy bueno. Las ofertas del sector financiero están disponibles en el mercado de renta variable, de deuda, de dinero, de derivados, y en fondos de inversión, del mercado monetario, bancario y de seguros. Existen seis bancos totalmente extranjeros en India, y el mercado en general se está expandiendo a un ritmo de un 15% anual (IHS Global Insight, 2014). Sin embargo, este crecimiento se da principalmente en los bancos del sector privado; los bancos del sector público se desploman. Con los años, las reformas en los mercados de renta variable han conseguido que la Bolsa cumpla los estándares de los principales mercados de renta variable del resto del mundo. A día de hoy, la Bolsa india tiene más de 25 millones de accionistas (la tercera base más grande de inversores en el mundo después de Estados Unidos y Japón). El mercado de capitales es de gran importancia por el grado de desarrollo, el volumen de negociación, y por poseer un tremendo potencial de crecimiento. El mercado de deuda ha sufrido cambios considerables en los últimos años; en el pasado se caracterizaba por tasas de interés reguladas, jugadores limitados y falta de comercio, pero con el tiempo se ha ido volviendo más integrado y menos regulado.

- La fabricación ligera y el sector automovilístico: la mano de obra barata y el gran tamaño del mercado de consumo interno hacen de India un lugar muy atractivo para inversores de manufactura ligera a partir de una variedad de industrias. La industria de India produce prácticamente cualquier tipo de bien. Los años de aislamiento voluntario de las exportaciones mundiales han hecho que las empresas locales sean autosuficientes, lo que conduce a una serie de ineficiencias graves. Ahora, con el mercado expuesto a la entrada de fabricantes extranjeros, la industria de India se ha visto obligada a ser más productiva. En el sector del automóvil, los conglomerados internacionales de Hyundai, Honda, Toyota, Ford y GM han entrado rápidamente en el mercado indio, desafiando al líder del mercado nacional, Maruti. En otros sectores, competidores más pequeños se están haciendo rápidamente un hueco en industrias de reciente éxito, como el sector de piezas de automóviles, así como en el de los productos tradicionales de India, como los textiles, prendas de vestir y joyas.

- El sector farmacéutico: La industria farmacéutica es uno de los sectores de más rápido y mayor crecimiento de la economía india y ha hecho grandes avances en los últimos años. La industria se ha ganado el reconocimiento mundial como productor de bajo coste y gran calidad y cabe destacar la autosuficiencia del sector. Se ha adaptado el modelo de negocio para la enmienda de la Ley de Patentes india de 2005, que restableció las patentes de productos, en vez de procesos, por primera vez desde 1972. En los últimos años, varias empresas farmacéuticas se han dedicado a actividades de inversión y desarrollo comercialmente viables y rentables, convirtiéndose así en actores importantes en el mercado internacional. Las principales compañías indias son Laboratorios Ranbaxy, Laboratorios Dr. Reddy, Nicholas Piramal, Cipla y Biocon.

Es cierto que son muchos los factores que se combinan convirtiendo en un reto la inversión en India. La consultora internacional PriceWaterhouseCoopers (2013) defiende que, a pesar de que las compañías occidentales centran sus estrategias en los consumidores indios de ingresos medios o altos, son los nuevos nichos de mercado, como las mujeres trabajadoras o los jóvenes urbanos, los que están emergiendo como nuevos motores del crecimiento de la India rural. El 70% de los indios que viven en las zonas rurales están gastando a un ritmo muy superior al de los habitantes urbanos.

Cuando una empresa entra en el enorme mercado interno de India, un buen estudio de los diferentes clientes, productos y segmentos geográficos le permitirá identificar a los clientes más accesibles y convenientes, especificar dónde se encuentran y determinar qué tipo de oferta puede satisfacer mejor sus necesidades. Además, un profundo conocimiento de las tendencias socioeconómicas a través de las diferentes provincias permitirá a la organización identificar nuevos mercados incipientes para establecer una ventaja competitiva sostenible en el tiempo. La diversidad en India significa que no sólo el capital sino también la segmentación geográfica es importante para las empresas que desean una presencia importante en su expansión en el mercado. En un primer momento, puede resultar tentador entrar en el nuevo mercado con productos y servicios establecidos, pues este enfoque facilita una entrada rápida y limita el riesgo de lanzamiento de nuevos productos en un territorio relativamente desconocido. Sin embargo, esta estrategia puede no tener siempre éxito en India, donde las preferencias locales deben ser consideradas si se desea alcanzar el éxito sostenido. También es muy posible que ya exista un producto de la competencia local y por lo tanto se requiera un

producto o solución superior para ganar cuota de mercado y mantener ventaja en precios.

El mercado indio está muy fragmentado y existen infinidad de segmentos de consumidores con necesidades muy distintas: consumidores rurales (700 millones, que demandan productos básicos de higiene y alimentación), consumidores jóvenes (500 millones, que consumen productos relacionados con el motociclismo, la telefonía móvil y la moda y los accesorios), consumidores de clase media (350 millones y subiendo, gran clase emergente que demanda productos de cuidado personal, moda y electrónica) y por último, una clase de grandes fortunas y millonarios que adquieren productos, automóviles e inmuebles de lujo (PriceWaterhouseCoopers, 2013).

La gestión de los canales en India requiere habilidades refinadas que probablemente no se han perfeccionado aún en los mercados maduros. En el enorme y desorganizado comercio indio, es difícil, lento y muy costoso construir nuevos canales a partir de cero. Por esta razón, la mayoría de los nuevos competidores extranjeros que entran en el mercado local suelen aliarse con tercero, a veces en condiciones desfavorables para el negocio, ya que a menudo son los que tienen que lidiar con los problemas de distribución, rendimiento y servicio. En algunos casos, las empresas extranjeras han tenido acceso a los canales indios a través de adquisiciones directas de las empresas locales; incluso entonces, la construcción de relaciones sólidas con los socios de canal es una necesidad para tener éxito en el entorno local. Invertir en programas personalizados de gestión de socios y construir capacidades de la fuerza de ventas interna es muy importante en un mercado tan marcado por las relaciones como el de India. La necesidad de apoyar diversos canales de cara al cliente al hacer frente a las complejidades de India, como la infraestructura deficiente o la variabilidad de las tasas impositivas, aumenta la presión sobre la cadena de suministro. La gestión de los requisitos del cliente, las presiones de la competencia y la búsqueda de las ventajas competitivas dentro de la cadena de suministro son las preocupaciones más grandes de las empresas que compiten en el mercado indio (PriceWaterhouseCoopers, 2013).

El atractivo del mercado indio es evidente, pero las empresas extranjeras deben entender las capacidades básicas que necesitan con el fin de establecer la eficacia y eficiencia de su presencia. Las cadenas de suministro y gestión de canales son, evidentemente, los elementos más críticos, pero el modelo de funcionamiento general (el diseño de la

organización, la informática, la estructura de la fuerza de ventas, etc.) debe ser capaz de soportar diferenciadores como la agilidad, la velocidad de entrada al mercado y la capacidad de llevar a cabo innovaciones de bajo coste (PriceWaterhouseCoopers, 2013).

4. Conclusiones

Los flujos de inversión extranjera directa siguen patrones muy diversos, y son muchos los factores que han de combinarse en un país para que este resulte atractivo al capital externo. En la actualidad, India es uno de los mayores receptores de inversión extranjera directa entre los mercados emergentes, especialmente debido a su enorme potencial y perspectiva de crecimiento económico en el medio y largo plazo. La masa trabajadora barata, pero cada vez más cualificada y, sobre todo, con dominio del inglés, puede realizar el trabajo de los trabajadores occidentales por una fracción de los salarios pagados en lugares como América del Norte o Europa. Sin embargo, a pesar de focos de excelencia como el sector de las tecnologías de la información, las tasas globales de alfabetización en India siguen siendo mucho menores que en otros países emergentes. Las infraestructuras son notoriamente insuficientes (un viaje por carretera de 500 kilómetros puede llegar a tomar hasta casi 24 horas debido a malas condiciones del camino, la congestión y las cabinas de peaje), y la competitividad de las empresas locales se ve socavada por las enormes cantidades de papeleo oficial, las restricciones a la inversión extranjera y las leyes laborales tan inflexibles (BMI, 2014). Los derechos de propiedad intelectual están mal protegidos en el país, e India sigue siendo uno de los países incluidos en la "Lista de Vigilancia Prioritaria" de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (Informe Especial 301, 2014).

En cuanto a sus oportunidades, India podría aumentar la competitividad de la industria local a través de una mayor liberalización comercial y desregulación de la actividad económica. Los proyectos de infraestructura en curso, tan necesarios para el país, van desde carreteras a ferrocarriles y aeropuertos, y son propensos a ofrecer oportunidades para los inversores extranjeros durante una gran cantidad de años venideros. El primer ministro indio, Manmohan Singh, está, a su vez, deseoso de reformar el sector bancario con el fin de aumentar la disponibilidad de financiamiento a largo plazo, especialmente para dichos proyectos de infraestructura. Por otro lado, la llegada de jugadores occidentales, incluidos por ejemplo el consultor de gestión Accenture y el gigante de la tecnología IBM, constituyen una de las principales amenazas, ya que están ofertando salarios locales en el sector de la externalización. India se enfrenta a su vez a los retos crecientes de países como Vietnam, Filipinas e incluso Bangladesh en una variedad de sectores. Aun así, China continúa siendo el competidor más importante en la recepción

de flujos de capital extranjero, cuya ventaja se basa principalmente en una superioridad de infraestructuras y una mejor gestión de la burocracia en comparación con India. Cabe destacar, además, que los ataques terroristas de noviembre de 2008 en Bombay demostraron que los problemas de seguridad nacional continúan siendo una amenaza y una de las principales consideraciones de los inversores extranjeros (BMI, 2014).

Como defiende la consultora internacional PriceWaterhouseCoopers (2013), detectar los distintos patrones que componen las oportunidades en la realidad empresarial de India y trabajar y superar todos los desafíos que se presentan está demostrando ser una estrategia ganadora. Las empresas que toman la decisión de entrar y expandirse en India están construyendo relaciones de beneficio mutuo a largo plazo con los grupos de interés del país, creando modelos operativos innovadores adaptados a las condiciones locales y los avanzando en la creación de valor para sus negocios más allá de sus fronteras. Como ya comentó en alguna ocasión Shafalika Saxena, director de marketing de Microsoft India, se trata de “crecer con la India en lugar de crecer en la India”.

5. Limitaciones y líneas futuras de investigación

Las principales limitaciones presentadas en el estudio de este trabajo se basaban en la disparidad existente entre los datos de distintos organismos. Si bien es verdad que la economía es una ciencia difícil de medir, se ha puesto en manifiesto que dicha disparidad puede ser debida tanto a un error de cálculo como a una manipulación deliberada. Para ello, se ha procurado utilizar datos de fuentes y organismos internacionales oficiales, así como de bases de datos de confianza. Cabe destacar también la desactualización de algunas de las fuentes, lo que ha supuesto en muchas ocasiones la utilización de datos de 2012 al carecer de datos más próximos a la fecha.

Una vez realizado el estudio de la situación económica y empresarial actual de India de cara al clima inversor, sería interesante profundizar en los cuatro sectores propuestos, e incluso llegar a la elaboración de un plan de inversión concreto en cada una de las industrias. Por otro lado, el trabajo se centra en la inversión extranjera directa posible en India, dejando de lado la inversión de activos o de cartera. Ésta última ofrece también grandes rentabilidades para el inversor, pero tiene en cuenta otros muchos factores económicos y financieros que merecen ser objeto de estudio.

6. Bibliografía

- Agrawal and Khan, 2011. Impact of FDI on GDP: A Comparative Study of China and India. *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 10, Octubre.
- Assunção, S., Forte, R., Teixeira, A.A.C. (2011). “Location determinants of FDI: a Literature Review”, *FEP Working Papers*, nº 433.
- Banco Mundial (2014), base de datos [online]. Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/pais/india>
- Banga, R. (2003,) Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows to developing countries. Working paper No. 116. Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, pág 1–47
- Bénassy-Quéré, A.; Coupet, M.; Mayer, T. (2007), “Institutional determinants of foreign direct investment”, *World Economy*, 30 (5), pág 764-782.
- Bezuidenhout, H. (2009). A regional perspective on aid and FDI in Southern Africa. *North West University, Potchefstroom, South Africa*, 147.
- Blomstrom, M., and Kokko A. (1998). Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12, pág 247-277. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1111/1467-6419.00056>.
- Bond, E.W.; Samuelson, L. (1986), “Tax holidays as signals”, *American Economic Review*, 76 (4), pág 820-826.
- Business Monitor International, (2014). India Business Forecast Report 2014: rebalancing complete, recovery awaits. Business Monitor International Ltd.
- Business-anti-corruption.com, (2014). Business Corruption in India. [online] Disponible en: <http://www.business-anti-corruption.com/country-profiles/south-asia/india/snapshot.aspx>
- Caves, R. (1971), “International corporations: the industrial economics of foreign investment”, *Economica*, 38 (149), pág 1-27.
- Chopra, C. (2003), Foreign investment in India, 1st edn. Deep and Deep Publication, New Delhi, pág 34–45
- Cia.gov, (2014). The World Factbook. [online] Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>

- Cleeve, E. (2008), “How effective are fiscal incentives to attract FDI to Sub-Saharan Africa?”, *The Journal of Developing Areas*, 42 (1), pág 135-153.
- Doingbusiness.org, (2014). Doing Business in India - World Bank Group. [online] Disponible en: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/india>
- Dondeti and Mohanty. (2007). Impact of Foreign Direct Investment on the Gross Domestic Product, Exports and Imports of Four Asian Countries. *Delhi Business Review*, 8, pág 3-23.
- Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review* 9, pág 163–190
- Dunning, J.H. (1993), “The international operations of national firms: a study of foreign direct investment”, en John H. Dunning (org.), *The Theory of Transnational Corporations*, London: Routledge, pág 23-43.
- Dunning, J.H.; Lundan, S.M (2008), “Theories of foreign direct investment”, en John H. Dunning e Sarianna M. Lundan (org.), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, pág 79-115.
- e.V., T. (2014). Transparency International - the global coalition against corruption. [online] Transparency.org. Disponible en: <http://www.transparency.org/>
- Ecured.cu, (2014). *Sijismo.-EcuRed*. [online] Disponible en: http://www.ecured.cu/index.php/Sijismo#Doctrina_b.C3.A1sica
- El Mundo, (2014). La India sube los tipos de interés para proteger su moneda y frenar la inflación. El Mundo, 28 enero [online]. Disponible en: <http://www.elmundo.es/economia/2014/01/28/52e79102268e3e6b258b4578.html>
- Erns&Young, (2014). India 2014: Enabling the prospects
- Faeth, I. (2006), “Consequences of FDI in Australia - Causal links between FDI, domestic investment, economic growth and trade”, *Research Paper n° 977*, University of Melbourne: Department of Economics.
- Faeth, I. (2009), “Determinants of foreign direct investment – a tale of nine theoretical models”, *Journal of Economic Surveys*, 23 (1), pág 165-196.

- Fondo Monetario Internacional (2014), base de datos [online]. Disponible en: <http://www.imf.org/external/data.htm>
- Fondo Monetario Internacional, (2014). Glossary of foreign direct investment terms. Disponible en: <https://www.imf.org/external/np/sta/di/glossary.pdf>
- Francis, J.; Zheng, C.; Mukherji, A. (2009), “An institutional perspective on foreign direct investment: A multi-level framework”, *Management International Review* 49 (5), pág 565-583.
- Frenkel, M. Funke, K., and Stadtmann, G. (2004). A panel analysis of bilateral FDI flows to emerging economies. *Economic System*, 28, 281-300. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecosys.2004.01.005>.
- Gedam, R. (1996), Determinants of FDI and India’s experience, 2nd edn. Deep and Deep Publication, New Delhi, pág 82–100
- Henry, P. B. (2009), Do stock market liberalizations cause investment boom? *Journal of Financial Economics*, 58, pág 301 – 334.
- Hill, C. (2007), “Foreign Direct Investment”, en Charles Hill (org.), *International Business: Competing in the global marketplace*, MacGraw-Hill, pág. 236-261.
- Ietto-Gillies, G. (2005), “Dunning’s eclectic framework”, en Grazia Ietto-Gillies (org.), *Transnational Corporations and International Production*, Edward Elgar Publishing, pág 112-121.
- IHS Global Insight, (2014). Country Intelligence Report: India. IHS Global Insight.
- Ilo.org, (2014). Child Labour. [online] Disponible en: <http://www.ilo.org/global/topics/child-labour/lang--en/index.htm>
- India.gov.in, (2014). National Portal of India. [online] Disponible en: <http://india.gov.in/>
- Institute for Human Development, (2014). India Labour and Employment Report 2014: Workers in the Era of Globalization. New Delhi: IHS [online] Disponible en: <http://www.ihdindia.org/ILERpdf/Highlights%20of%20the%20Report.pdf>
- Jalal Alamgir, (2009). *India's Open-Economy Policy: Globalism, Rivalry, Continuity*. Routledge.

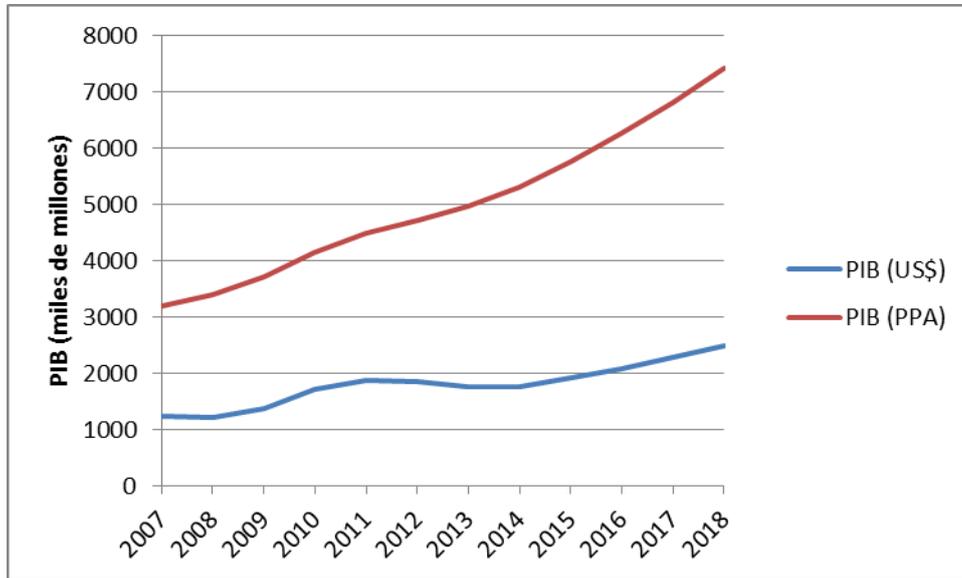
- Kaur, M. y Sharma, R. (2003), Determinants of foreign direct investment in India: an empirical analysis. Indian Institute of Management Calcutta, June-September , No. 40(1-2), pág 57-67
- Lahiri, T. (2014). India Passes 1.2 Billion Mark. [online] Online.wsj.com. Disponible en: <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052748703806304576233981941525872>
- Markusen, J.R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Massachusetts: Institute of Technology.
- Ministry of Labour and Employment, (2010). *Annual Report 09-10*. pag. 108 [online]. Disponible en: <http://labour.nic.in/upload/uploadfiles/files/Reports/Annual%20Report%202009-10%20English.pdf>
- Ministry of Labour and Employment, (2014). Ministry of Labour and Employment, Government of India [online]. Available at: <http://labour.nic.in/content/>
- Mohamed, S.E; Sidiropoulos, M.G. (2010), “Another look at the determinants of foreign direct investment in MENA countries: an empirical investigation”, *Journal of Economic Development*, 35 (2), pág 75-95.
- OCDE (2007). Economic survey of India 2007: Policy Brief. Disponible en <http://www.oecd.org/>
- Peng, M. (2009), “Institutions, cultures and ethics”, en Peng, M. (org.), *Global Strategic Management*, Cincinnati: South-Western Cengage Learning, pág 90-122.
- Pillai, K. R.; Rao, M. S. (2013), Determinants of Inward FDI to India: A Factor Analysis of Panel Data. *The Journal Contemporary Management Research*, Vol.7, No. 1, pág 1-16.
- PriceWaterhouseCoopers, (2011). El Mundo en 2050. Gran Bretaña: Pwc. Disponible en: <http://www.pwc.es/es/sala-prensa/notas-prensa/2011/informe-el-mundo-2050.jhtml>
- PriceWaterhouseCoopers, (2013). Through the looking glass: What successful businesses find in India

- Ram and Zhang. (2002). Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence form Cross-Country Data for the 1990s. *Economic Development and Cultural Change*, 51, 205-215. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1086/345453>.
- Rodriguez-Clare, Andres, (1996). "Multinationals, Linkages, and Economic Development," *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 86(4), pág 852-73, September.
- Rogoff, K., (2012). ¿Qué le sucede a India? *El País*, 11 noviembre [online]. Disponible en: http://economia.elpais.com/economia/2012/11/09/actualidad/1352465531_401187.html
- The Lokpal and Lokayuktas Bill, (2011). Bill No. 134-C , India [online]. Disponible en: <http://www.prsindia.org/uploads/media/Lok%20Pal%20Bill%202011/Lokpal%20and%20Lokayuktas%20Bill%20as%20passed%20by%20LS.pdf>
- Thompson, H. (2006), *International Economics: Global Markets and Competition*, 2nd edn, Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- UNCTAD, (1998) *World investment report*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- United States Trade Representative, (2014). *Special Report 301*, [online]. Disponible en: <http://www.ustr.gov/sites/default/files/USTR%202014%20Special%20301%20Report%20to%20Congress%20FINAL.pdf>
- Vernon, R. (1966), “International investment and international trade in the product cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), pág 190-207.
- Vijayakumar, N.; Sridharan, P.; Rao, K.C.S. (2010), “Determinants of FDI in BRICS countries: A panel analysis”, *International Journal of Business Science and Applied Management*, 5 (3), pág 1-13.
- Visionofhumanity.org, (2014). *Vision of Humanity*. [online] Disponible en: <http://www.visionofhumanity.org/#/page/about-gti>
- Wang, J., y Blomstrom, M. (1992). Foreign investment and technology transfer: a simple model. *European Economic Review*, 36, pág 137-55. Disponible en: [http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(92\)90021-N](http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921(92)90021-N)
- Wikipedia.org, (2014). *Jainismo*. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Jainismo>

- Zhang, KH. (2001), What attract foreign multinational corporations to china? *Contemp Econ Policy* 19(3), pág 336–346
- Zheng, P. (2009), A Comparison of FDI Determinants in China and India. *Thunderbird International Business Review*. Mayo-Junio, Vol.51, No. 3, pag 263–279

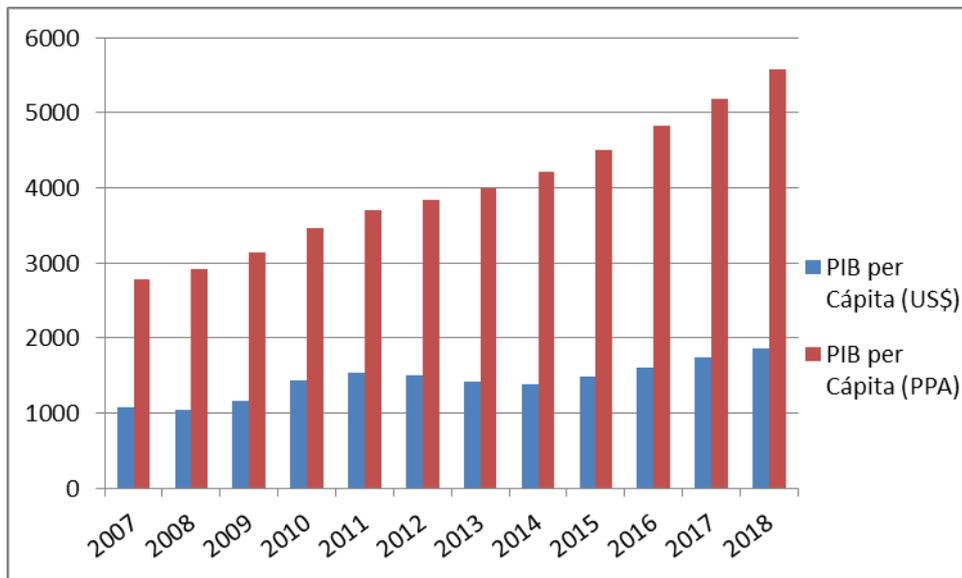
ANEXOS

Gráfico 1: Evolución y previsiones del PIB en India en el período 2007-2018.



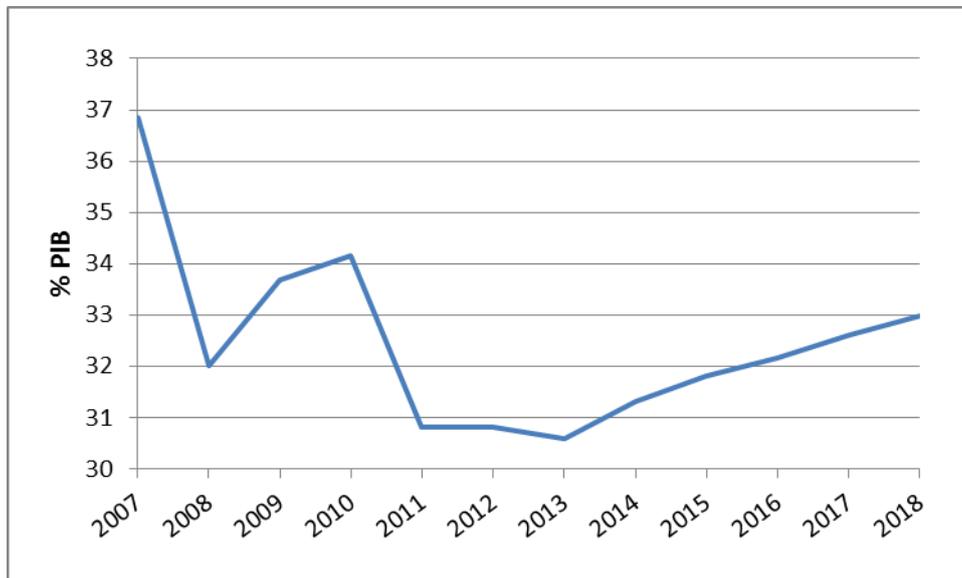
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 2: Evolución y previsiones del PIB per cápita en India en el período 2007-2018.



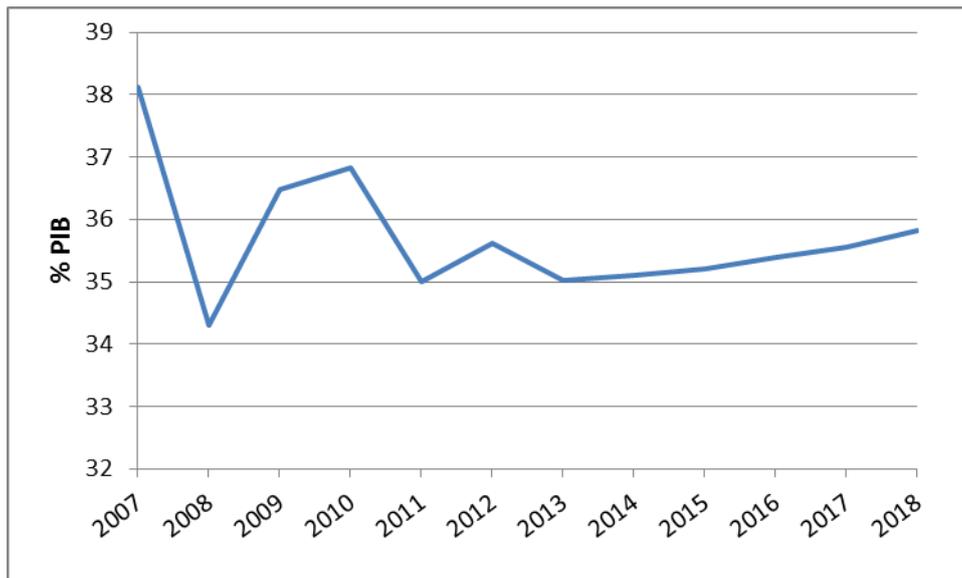
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 3: Evolución y previsiones del ahorro nacional bruto en India en el período 2007-2018 (porcentaje del PIB).



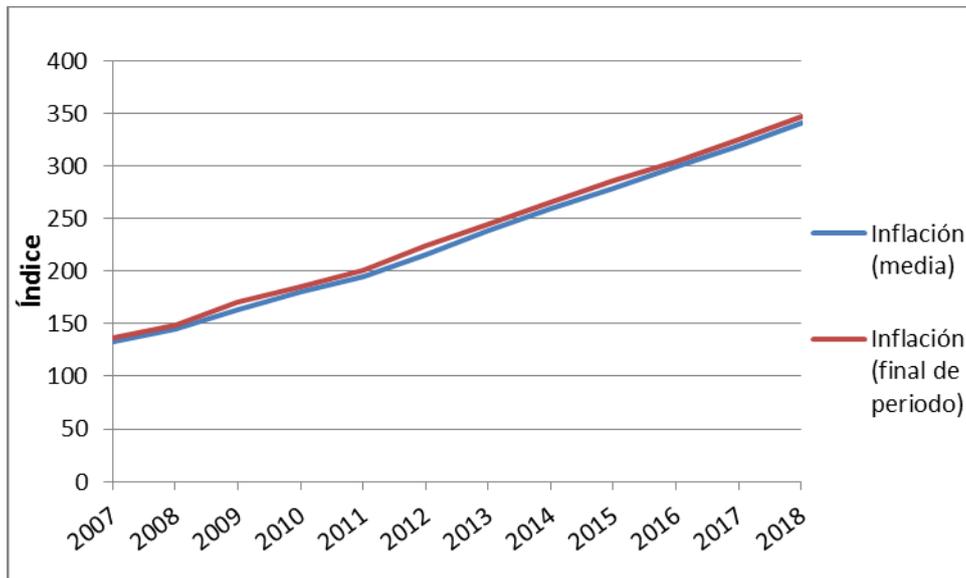
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 4: Evolución y previsiones de la inversión total en India en el período 2007-2018 (porcentaje del PIB).



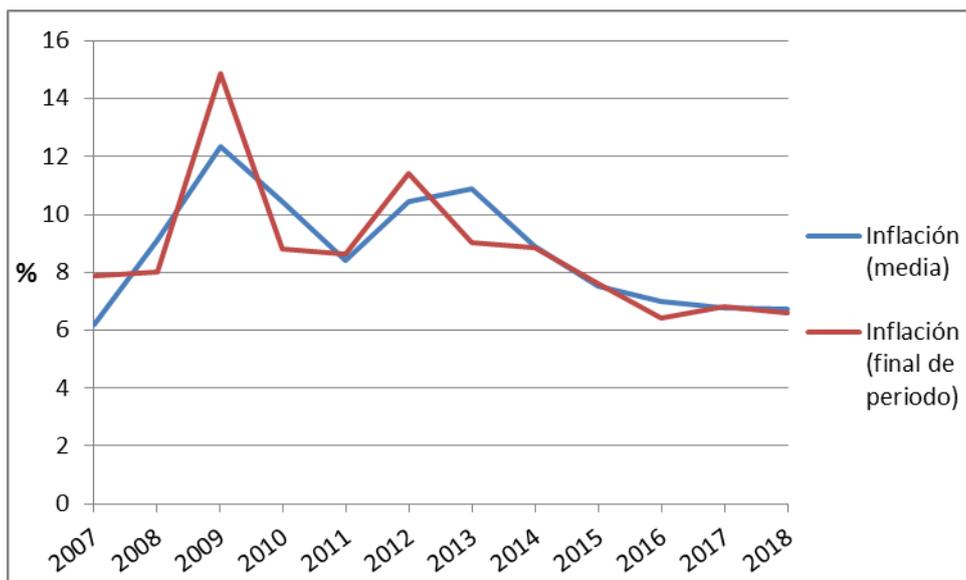
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 5: Evolución y previsiones del índice de inflación en India en el período 2007-2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 6: Evolución y previsiones de la inflación en India en el período 2007-2018 (cambio porcentual).



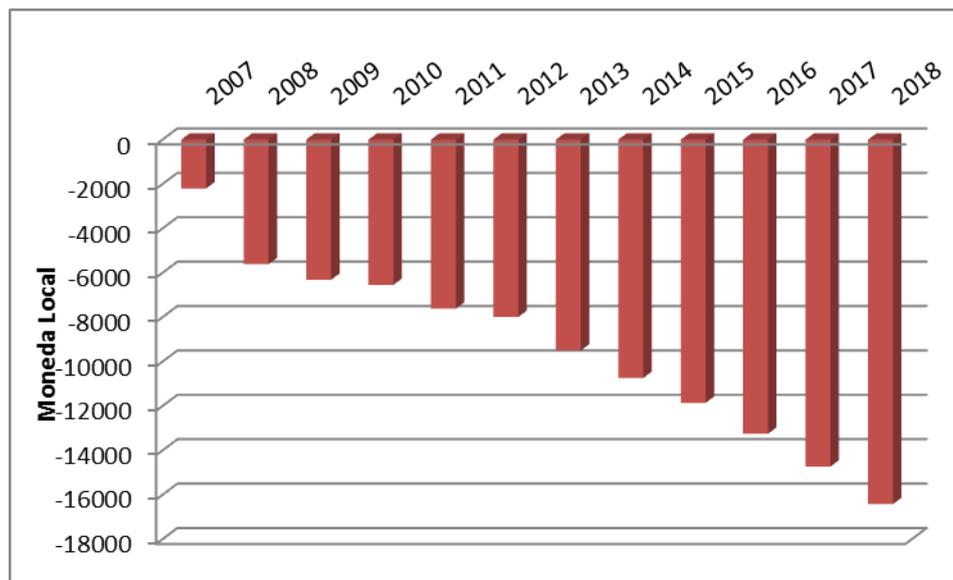
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 7: Tipo de Cambio de la Rupia India (Dólar y Euro).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tipo de cambio Rupia/Dólar (final del período)	53,27	54,78	61,90	63,67	62,55	64,24	65,68	65,33
Tipo de cambio Rupia/Dólar (media del período)	46,66	53,43	58,59	62,74	62,95	63,45	64,09	63,82
Tipo de cambio Rupia/Euro (final del período)	68,92	72,28	85,36	82,77	82,57	86,34	89,59	89,90
Tipo de cambio Rupia/Euro (media del período)	64,88	68,65	77,79	83,97	81,89	84,51	86,86	87,43

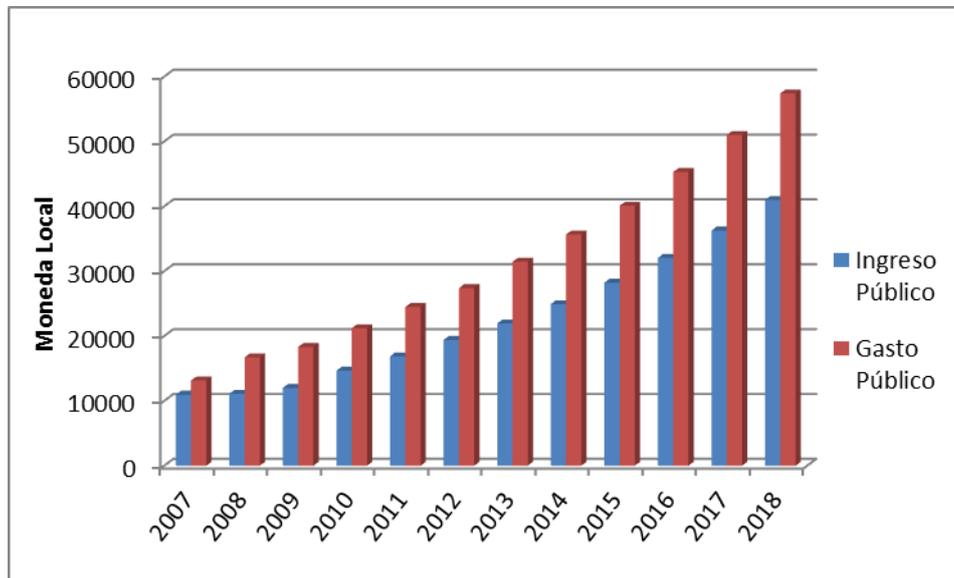
Fuente: IHS Global Insight (2014), Country Intelligence Report: India

Gráfico 8: Evolución y previsiones del déficit presupuestario en India en el período 2007-2018.



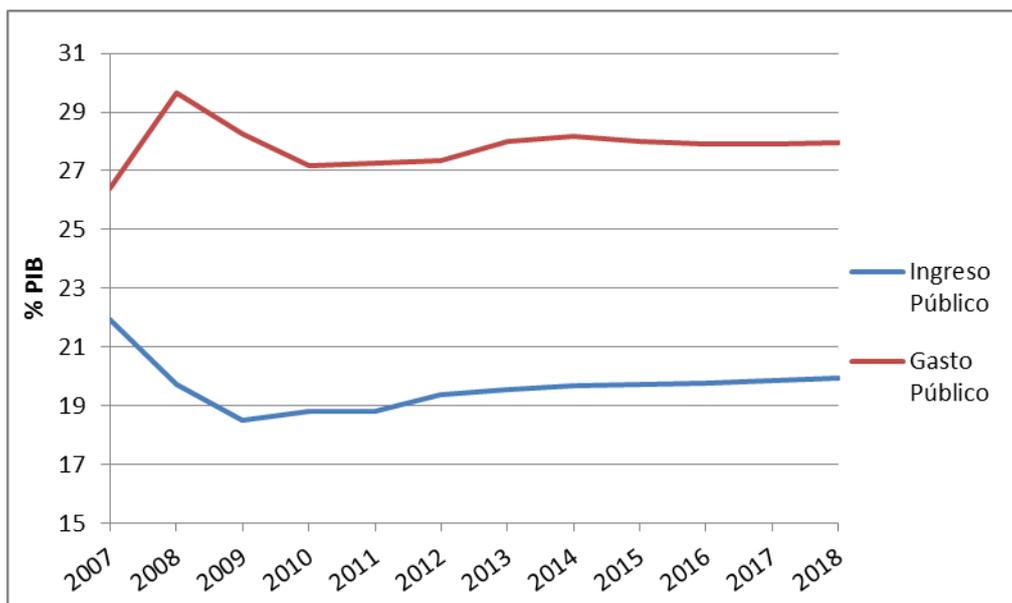
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 9: Evolución y previsiones del ingreso y gasto público en India en el período 2007-2018 (valor total).



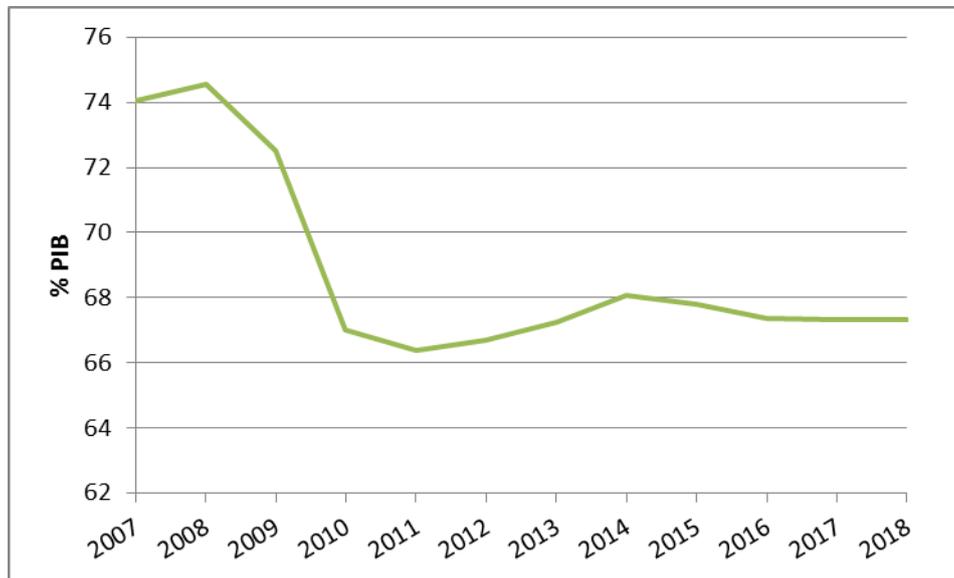
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 10: Evolución y previsiones del ingreso y gasto público en India en el período 2007-2018 (porcentaje del PIB).



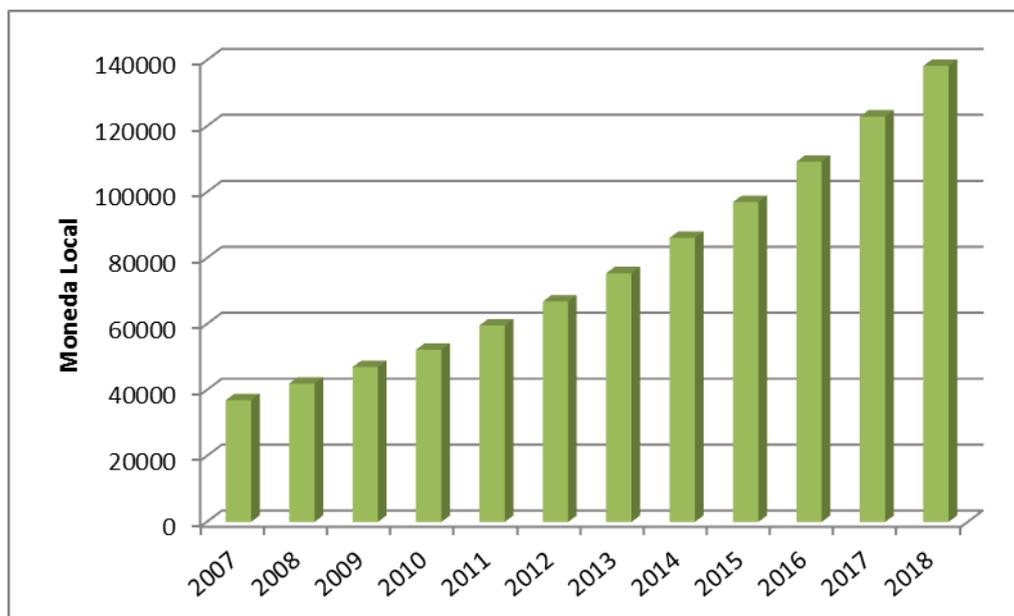
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 11: Evolución y previsiones de la deuda pública en India en el período 2007-2018 (porcentaje del PIB).



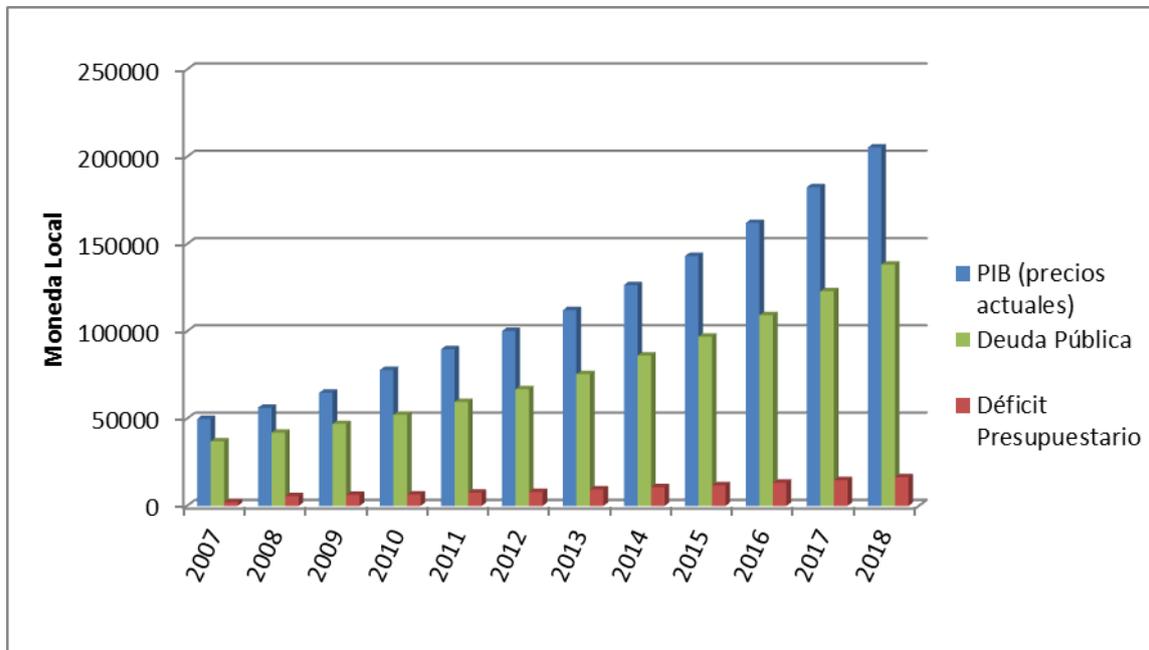
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 12: Evolución y previsiones de la deuda pública en India en el período 2007-2018 (valor total).



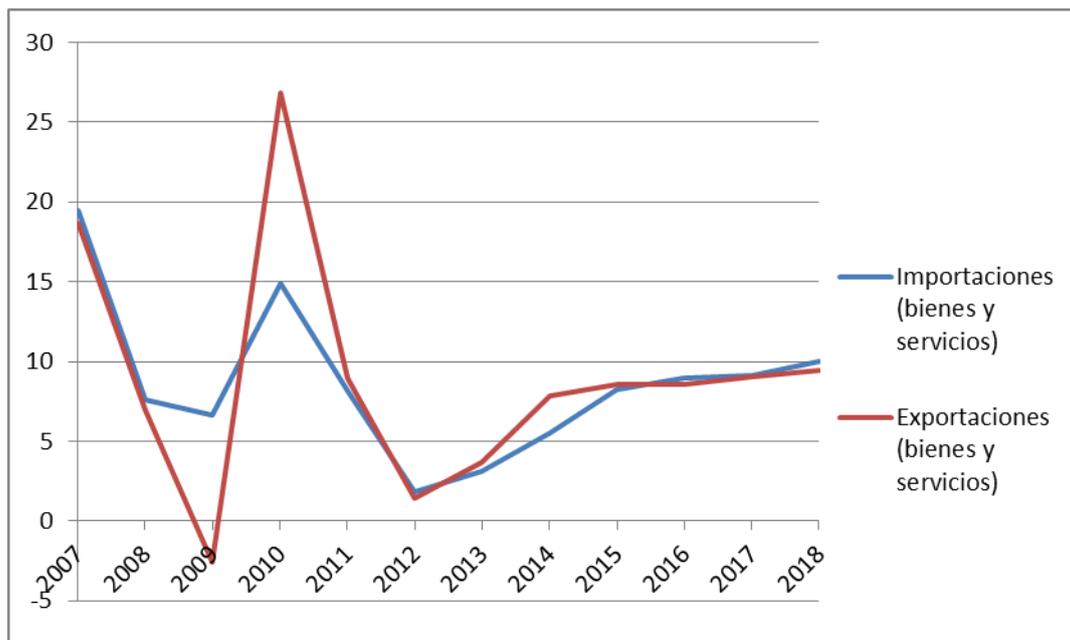
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 13: Evolución y previsiones de la relación entre PIB, deuda pública y déficit presupuestario en India en el período 2007-2018.



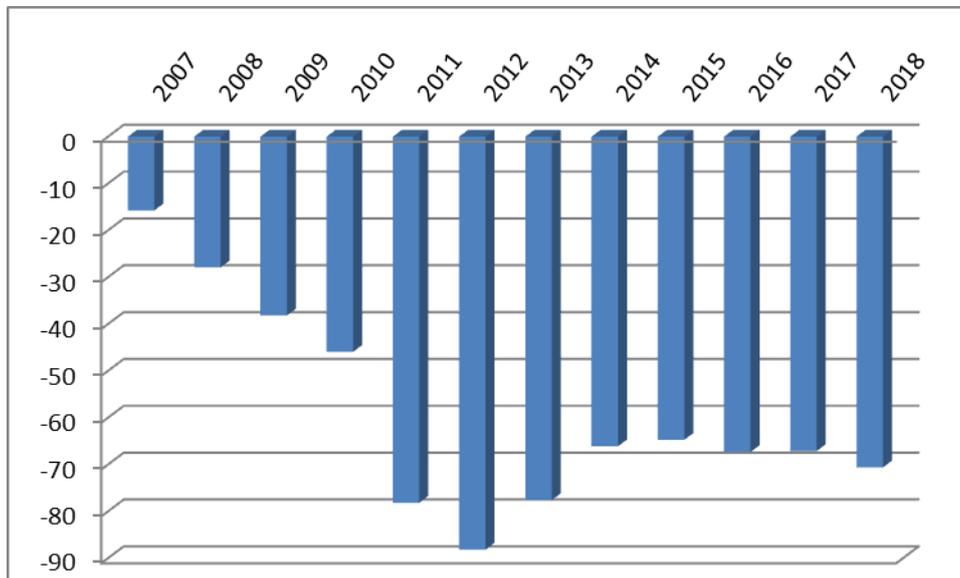
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 14: Evolución y previsiones de la balanza comercial en India en el período 2007-2018 (cambio porcentual).



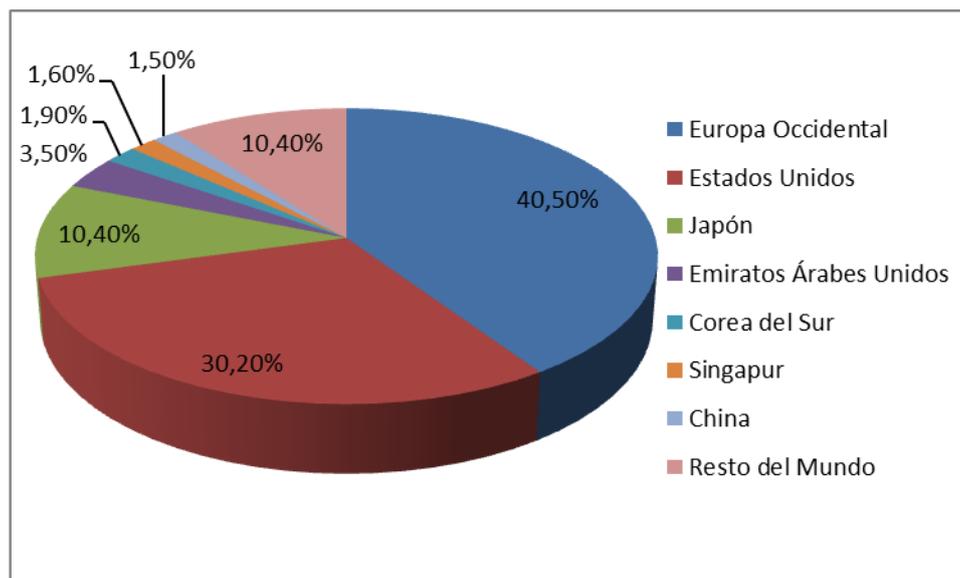
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 15: Evolución y previsiones de la balanza por cuenta corriente en India en el período 2007-2018 (miles de millones de dólares).



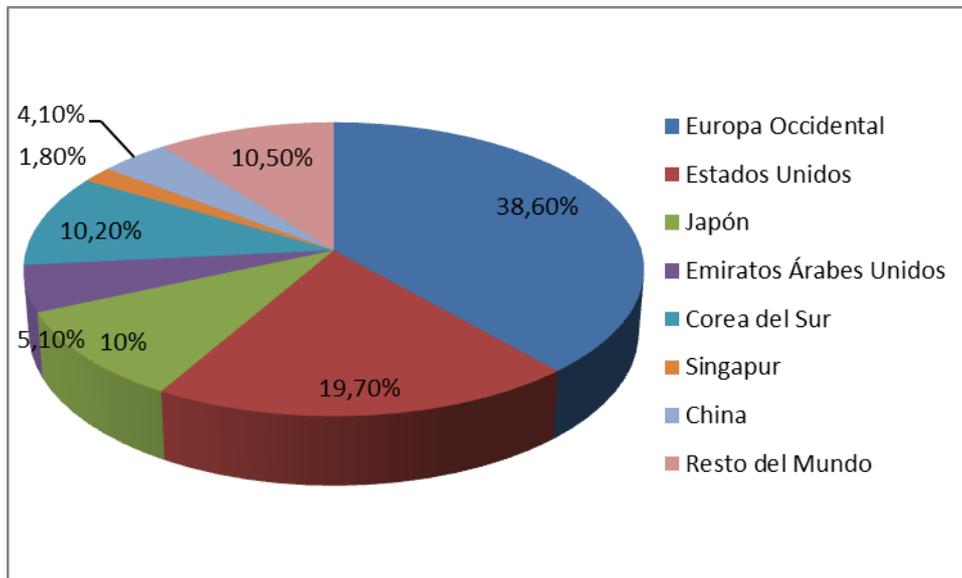
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (2014)

Gráfico 16: Distribución del destino de la inversión extranjera directa en India por países (número de proyectos).



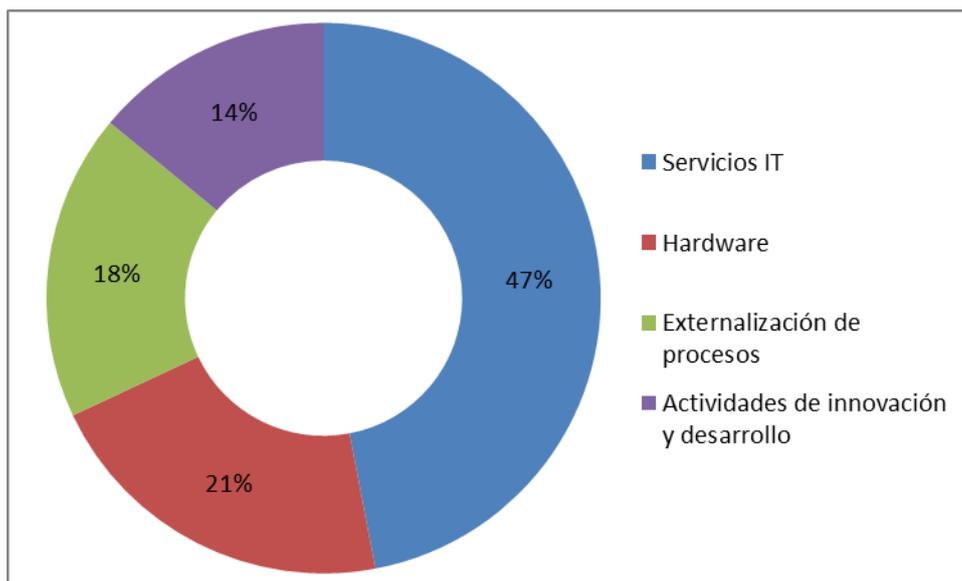
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ernst&Young (2014)

Gráfico 17: Distribución del destino de la inversión extranjera directa en India por países (valor total).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ernst&Young (2014)

Gráfico 18: Distribución de las actividades del sector de las tecnologías de la información en India.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IHS Global Insight (2014)

