

Perfil Comercial

República de la India



Gerencia de Investigación de Mercados
Sub-Gerencia de Estadísticas



TABLA DE CONTENIDO

1. INFORMACIÓN GENERAL SOBRE EL PAÍS	1
1.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA.....	1
1.2 PRINCIPALES CIUDADES	1
1.3 PRINCIPALES PUERTOS.....	1
2. INDICADORES	1
2.1 INDICADORES ECONÓMICOS	1
2.2 INDICADORES SOCIALES	2
2.3 SISTEMA DE GOBIERNO	3
2.4 HORARIO COMERCIAL	3
3. RESEÑA HISTÓRICA	3
4. ECONOMÍA INDIA	4
4.1 BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ECONOMÍA INDIA.....	4
4.2 POLÍTICA COMERCIAL.....	6
4.3 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS Y VALORACIÓN EN ADUANA	7
4.4 PRINCIPALES SISTEMAS DE LICENCIAS	7
4.5 PROCEDIMIENTOS	8
5. RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES	8
3.5 COMERCIO EXTERIOR DE INDIA	10
3.6 EXPORTACIONES DE INDIA	10
3.8 PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES 2009	12
6. RELACIÓN COMERCIAL Y DE COOPERACIÓN ENTRE INDIA Y REPUBLICA DOMINICANA.....	13
6.1 INTERCAMBIO COMERCIAL BILATERAL	13
6.2 PRODUCTOS DOMINICANOS CON MERCADO POTENCIAL EN INDIA.	15
6.3 ACUERDOS SUSCRITOS ENTRE AMBOS PAÍSES (INDIA Y REPÚBLICA DOMINICANA).....	16
7. CULTURA DE NEGOCIOS INDIA.....	16
8. NORMAS DE PROTOCOLO.....	18

1. Información General sobre el País

1.1 Situación geográfica

India es una república federal situada en el sur de Asia, que comprende junto a Pakistán y BanglaDesh el denominado subcontinente indio. Es el segundo país más poblado del mundo (después de China) y el séptimo más extenso. Desde el punto de vista geográfico está formado por toda la península india y partes del continente asiático. Limita al norte con Afganistán, Tíbet, Nepal y Bután; al sur con el estrecho de Palk y el golfo de Mannâ, que lo separa de Sri Lanka y el océano Índico; al oeste con el mar Arábigo y Pakistán; al este con Myanmar (Birmania), el golfo de Bengala y Bangladesh, que casi separa por completo el noreste de la India del resto del país. Oficialmente denominada Bharat Ganarajiyá (República de la India, en hindú), es miembro de la Commonwealth. Junto a Jammu y Cachemira (cuyo estatuto jurídico-territorial definitivo aún no se ha determinado), la India tiene una superficie de 3.165.596 km².

A causa de su continentalidad, su insólita topografía y su posición geográfica, la India posee condiciones climáticas muy diversificadas, tanto en el sentido estacional como regional. Esta diversidad varía desde zonas tropicales hasta áreas templadas; la temperatura más extrema está confinada en gran parte a la zona de la cordillera de los Himalayas. Excepto en las regiones más montañosas, la mayor parte de la India tiene un clima tropical.

Las variaciones estacionales, resultado de los monzones sur occidentales y nororientales, influyen mucho en la temperatura, humedad y precipitaciones en todo el subcontinente. De modo general, las estaciones de la India pueden clasificarse como lluviosas y secas. La estación lluviosa, que va desde junio hasta noviembre, es la estación del monzón del suroeste, viento cargado de humedad que sopla desde el océano Índico y el mar Arábigo. El monzón comienza a principios de junio en la costa occidental de la península y afecta gradualmente a casi todo el país. Durante esta estación las lluvias pueden ser muy fuertes (a lo largo de las laderas de los Ghates Occidentales a menudo pueden llegar hasta más de 3.175 mm).

1.2 Principales ciudades

Nueva Delhi es la capital, otras ciudades de gran importancia son: Mumbai (antes Bombay), Calcuta, Chennai (Madras), Hyderâbâd, Bangalore, Ahmadâbâd, Kânpur, Poona, Nâgpur, Lucknow y Jaipur.

1.3 Principales puertos

Los principales puertos son los de Chennai (Madras), Cochin, Jawaharal Nehru, Kandla, Kolkata (Calcuta), Mumbai (Bombay), Vishakhapatnam.

2. Indicadores

2.1 Indicadores económicos

PIB	\$ 3.68 trillones dólares (2009 est.)
PIB Tasa de Crecimiento	7.4% (2009 est)
PIB Per Cápita	\$ 3,100 (2009 est)
PIB Composición por sector	Agricultura: 17% Industria: 28.2% Servicios: 54.9% (2009 est)
Moneda	Rupias (INR)
Tipo de cambio	Rupias indias (INR) por dólar de EE.UU. – 46.78 (2009 est)
Deuda pública	El 58% del PIB (2009 est).
Tasa de Inflación	10.9% (2009 est.)
Población por debajo de la línea de pobreza	25% (2007 est).
Productos agrícolas	Arroz, trigo, oleaginosas, algodón, yute, te, caña de azúcar, lentejas, cebolla, papa, productos lácteos, ovinos, caprino, aves, peces.
Productos industriales	Textiles, productos químicos, procesamientos de alimentos, acero, equipos de transporte, cemento, minería, petróleo, maquinaria, software, productos farmacéuticos.
Balance de cuenta corriente	-31.54 mil millones dólares (2009 est).
Exportaciones	164.3 mil millones dólares f.o.b. (2009 est).
Principales productos exportados	Derivados del petróleo, piedras preciosas, maquinaria, hierro y acero, productos químicos, vehículos, prenda de vestir.
Principales destinos de las exportaciones	Emiratos Árabes Unidos 12.87%, EE.UU 12.59% China 5.59%.
Importaciones	\$268.400 mil millones f.o.b. (2009 est.).
Principales productos importados	Petróleo crudo, piedra preciosa, maquinaria, fertilizantes, hierro y acero, productos químicos.
Principales procedencias de las importaciones	China 10.94%, EE.UU 7.16%, Arabia Saudita 5.36%, Emiratos Árabes Unidos 5.18%, Australia 5.02%, Alemania 4.86%, Singapur 4.02% (2009).

Fuente: CIA World FactBook

2.2 Indicadores sociales

Población	1,173,108,018 (est. Julio 2010).
Estructura de edad	0-14 años: 30.5% 15-64 años: 64.3% 65 años y más: 5.2% (2010 est)
Edad promedio	Total: 25.9 años
Crecimiento poblacional	1,376% (2010 est)
Esperanza de vida	66.46 años
Grupos étnicos	Indo-Anyan 72%, Dravidian 25%, Mongoloid y otros 3% (2000 est.).
Religiones	Hindú 80.5%, Musulmanes 13.4%, Cristianos 2.3%, Sikh un 1.9%, otros 1.8%, sin especificar 0.1% (censo 2001).
Lenguas	Hindi 41%, bengali 8.1%, telugu 7.2%, marathi 7%, tamil 5.9%, urdu 5%, gujarati 4.5%, canarés 3.7%, malayalam 3.2%, oriya 3.2%, punjab 2.8%, asma 1.3%, maithili 1.2%, otros 5.9%.

Fuente: The World Factbook

2.3 Sistema de Gobierno

República federal

Presidente: Pratibha Devinsingh Patil

Jefe de gobierno (Primer Ministro): Manmohan Singh.

2.4 Horario comercial

Horario Funcionamiento Comercio: 10:00 a 20:00 hrs. Cierran alternativamente por sectores un día a la semana, no necesariamente los domingos, varía según los Estados.

Horario Funcionamiento de la Banca: lunes a viernes: 10:00 a 14:00 hrs. y Sábado: 10:00 a 12:00 hrs.

3. Reseña Histórica

En la zona de la actual Pakistán se generó la civilización del valle del río Indo, que se considera una de las civilizaciones más antiguas del mundo. Se consolidó hacia el año 2,500 a. C, cuando los egipcios habían terminado de construir las tres pirámides y la vecina Sumeria (actual Iraq) estaba en su apogeo. Sus dos ciudades más importantes fueron Harappa (jarápa) y Mohenio-Daro

(mojénsho-daro). Se pueden encontrar utensilios y arte harappano hasta la zona de Nueva Delhi. Esta civilización desapareció aproximadamente en 1700 a. C. La mayoría de los historiadores coinciden en que según los registros arqueológicos un grupo autodenominado aria (los arios) llegaron desde el norte hacia 1500 a. C y esclavizaron o desplazaron a los drávidas hacia el sur (donde todavía más de 180 millones de personas hablan en lenguas dravídicas, que representan el cuarto grupo lingüístico del mundo).

Hacia el año 1,500 a. C, los arios ya estaban asentados en el Puniab (zona entre Pakistán e India). Traían consigo su panteón de dioses indoeuropeos, que eran principalmente masculinos, y una ética sencilla y profundamente religiosa.

Durante todo el siglo V a. C, el budismo comenzó a dejar sus huellas en India, con su pensamiento lógico y su rechazo a la especulación metafísica introdujo una importante corriente analítica que interactuó fructíferamente con la tradición hindú.

Más o menos desde 200 a. C hasta 500 de esta era India fue invadida por muchos grupos que venían del noroeste de los Himalayas e hicieron declinar la religión hindú. Pero durante los 220 años del prolífico imperio de la dinastía Gupta (entre 320 y 540), se terminaron de escribir los Dharmastrasas ('libros de leyes', como el de Manu), se comenzaron a construir los grandes templos y se preservaron los mitos y los rituales en los Puranas ('lo antiguo').

A finales del siglo V comenzó la invasión de los hunos blancos (pueblo originalmente mongol o turco), que hacia 550 dominaron todo el norte y centro de India.

En el año 1000 el sultán Mahmud, rey de Jurasán (actual Afganistán), inició la invasión de India, generando un imperio musulmán. En 1310 entran los mongoles al norte de India. En 1398 el conquistador mongol Tamerlán saqueó y masacró a los habitantes de la capital, Delhi, y dominó todo el norte de India. El culto uzbeko Babur descendiente de Tamerlán y de Guenguis Jan fundó el imperio mongol.

Los europeos llegaron a India a finales del siglo XV. En el siglo XIX, la victoria del imperio británico contra los mongoles, permitió a los británicos controlar casi todo el país. El 15 de agosto de 1947 India se independizó del Reino Unido. Uno de los personajes más influyentes en este periodo fue Monadas Karamchand Gandhi.

4. Economía India

4.1 Breve descripción de la economía india

La India se ha convertido actualmente en una de las seis economías de más rápido crecimiento en el mundo. El país fue calificado en el 2001 como el cuarto en términos de Paridad de Poder Adquisitivo (PPA). El ambiente de negocios y regulatorio están evolucionando y dirigiéndose hacia el mejoramiento continuo. Su principal activo lo constituyen sus recursos humanos angloparlantes que cuentan con un alto nivel de preparación y experiencia. La India ocupa el

segundo lugar a nivel mundial en fuerza laboral, con un estimado (al 2009) de 467 millones de personas.

La economía de la India se ha transformado en un mercado consumidor muy activo y de rápido crecimiento, comprendida por una clase media de más de 300 millones con un creciente poder adquisitivo. Por un lado, la India proporciona un gran mercado para bienes de consumo y por el otro proporciona importaciones de bienes de capital y tecnología para modernizar su base manufacturera.

Una abundante y diversificada base de recursos naturales, una economía sólida, un mercado y una industria consolidados y de mercados sólidos y recursos humanos altamente experimentados y talentosos, hacen de la India un destino para oportunidades de negocios e inversión con un potencial asegurado de ganancias atractivas.

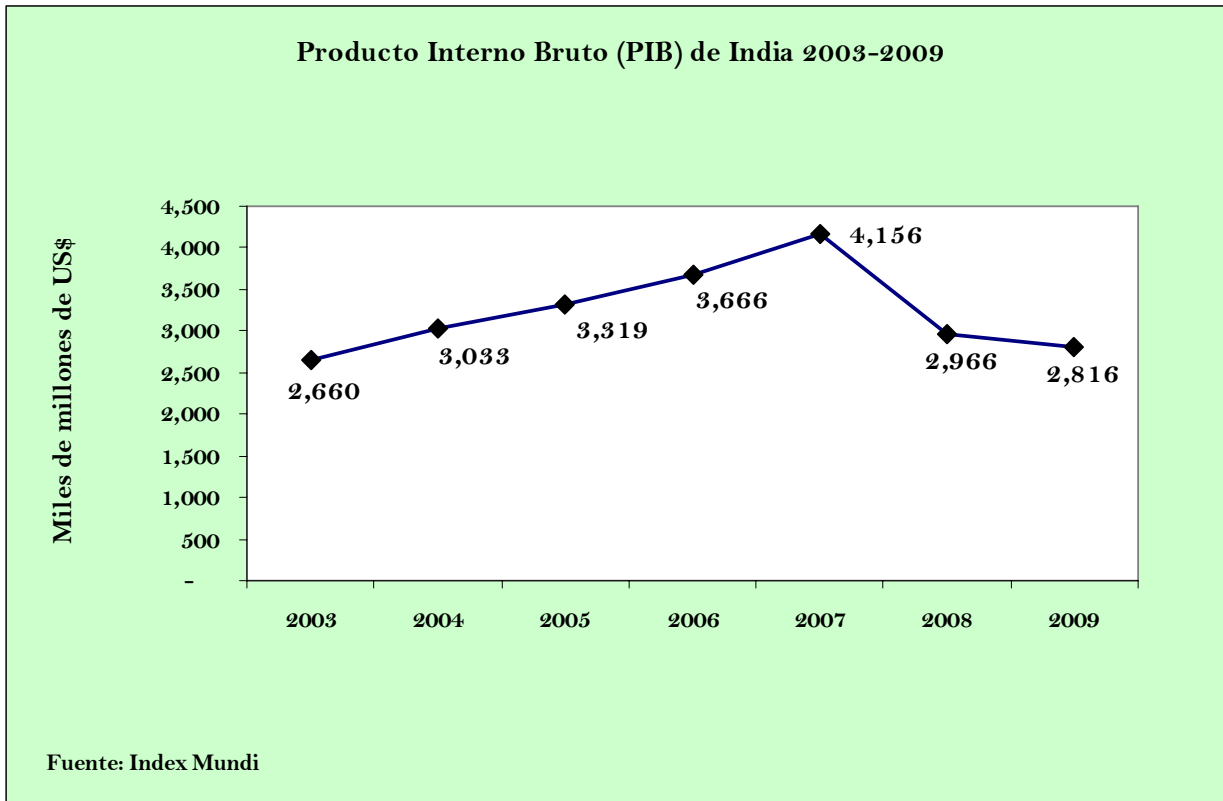
Las medidas de largo alcance introducidas por el gobierno en los últimos tres años para liberar el mercado de la India e integrarlo a la economía global, son ampliamente reconocidas. De acuerdo con el documento del décimo plan quinquenal, se espera que durante el período 2002-07 del plan, la economía de la India crezca a una tasa saludable del 8%.

Producto Interno Bruto de India

A continuación presentamos la serie histórica 2003-2009 del PIB de India, donde se observa, el fuerte crecimiento del período 2003-2007 al pasar de US\$2.66 mil millones en el 2003 a US\$4.16 mil millones en el 2007, en los 2 últimos años refleja una disminución al pasar US\$2.97 mil millones en el 2008 a US\$2.82 mil millones en el 2009.

La tasa de crecimiento de la economía de la India ha sido ascendente y constante con un 6.4% para el 2008; para el año 2009 el PIB creció en 5.7% mientras que en el 2010, la tasa de crecimiento fue 9.7%. Se estima que en el 2011 el crecimiento de la India será de 8.4%. Estas tasas de crecimiento colocan al país en segundo lugar en el grupo de los BRIC, solo por debajo de China¹.

¹ Ver FMI “Perspectivas Económicas Mundiales”



4.2 Política Comercial

Los Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) felicitaron a la India por los excelentes resultados económicos del último decenio, en que se alcanzó un crecimiento medio anual del 6 por ciento y se logró reducir la pobreza. Resaltaron que estos logros se debían, en gran parte, a la continuidad de las reformas económicas, incluida la liberalización del comercio, la disminución del grado de intervención del Estado en la economía y la liberalización de sectores de servicios claves. Las reformas comerciales se centraron principalmente en la reforma arancelaria y en la supresión de las restricciones cuantitativas de las importaciones.

Para lograr ese objetivo, estaba previsto acelerar el ritmo de las reformas, incluida la adopción de medidas comerciales, y, sobre todo, reducir el efecto de inhibición de la

Actividad exportadora que caracteriza al régimen de importación. Recordaron asimismo la importancia que revisten las inversiones, en particular las destinadas a infraestructura, a las que urgía prestar atención. El régimen de IED había sido objeto de una importante liberalización, pero las entradas de IED apenas habían aumentado.

Además, el elevado déficit fiscal restringía las inversiones públicas en infraestructura. El déficit también repercutía en la continuación de la reforma de los aranceles, que seguían constituyendo una importante fuente de ingresos fiscales; era necesario que la reforma arancelaria fuera

acompañada de una importante reforma del régimen tributario interno, objetivo éste que la India se esforzaba por alcanzar.

La política comercial se ha enfocado hacia la simplificación de los aranceles, ya que persisten los tipos elevados de aranceles, la progresividad arancelaria y la complejidad (incluidas las exenciones), así como por la diferencia entre los tipos consolidados y los efectivamente aplicados.

La aplicación de medidas antidumping han sido aplicadas, la eliminación de las restricciones cuantitativas trajo consigo un incremento de otras medidas, como la aplicación de rigurosas prescripciones en materia de etiquetado y certificación o en materia sanitaria y fitosanitaria. Aplicación de medidas restrictivas para la seguridad de los derechos de propiedad intelectual.

La India ha logrado notables avances en la reforma del sector de los servicios, en particular los sectores de telecomunicaciones, bancario y de seguros. Se ha planteado una serie de preguntas en relación con la reforma bancaria, por ejemplo sobre el trato nacional. También se pidió información sobre el acceso a los mercados de otros servicios, como los de telecomunicaciones, audiovisuales y de soporte lógico. Los miembros destacaron que la buena marcha del sector informático en la India era un indicio de la capacidad del país para competir en el mercado mundial.

4.3 Procedimientos aduaneros y valoración en aduana

Pueden importarse sin restricción alguna, todos los bienes de capital, materias primas, componentes, bienes fungibles, repuestos, bienes intermedios, material de embalaje, partes y piezas sueltas, accesorios, instrumentos y demás mercancías que no figuren en el libro de Clasificación Comercial de la India de productos de exportación e importación según el Sistema Armonizado, 2002-2007, ni sean objeto de alguna disposición diferente de esa política o de cualquier otra ley en vigor. No obstante, para facilitar la importación de las mercancías sujetas a restricción se ha adoptado un sistema de trámite de licencias.

La política y los procedimientos por los que se rige la importación de los diferentes productos figuran en la Política de Exportación e Importación, que es válida durante un período especificado. Como complemento de aquella, se publica también un Manual de Procedimientos de Importación y Exportación.

Los productos sujetos a restricción pueden importarse previa obtención de una licencia específica de importación o de conformidad con los avisos publicados con tal fin.

4.4 Principales sistemas de Licencias

La expedición de licencias de importación de productos sujetos a restricción requiere solicitudes de importación dirigidas hacia el Director General de Comercio Exterior o a cualquier otra entidad autorizada por él a expedir licencias. La autoridad responsable de la concesión de licencias puede recibir la asistencia y el asesoramiento de un comité de expedición de licencias, integrado por representantes de las autoridades técnicas.

Todos los interlocutores comerciales de la India reciben trato NMF en la concesión de licencias de importación.

Las restricciones de las importaciones se mantienen únicamente por motivos de seguridad y de protección del medio ambiente. Por lo que respecta a ciertos productos, las condiciones para su importación se especifican de manera general en los avisos publicados con ese fin; asimismo, se ha eliminado la necesidad de obtener licencias en casos particulares.

La Ley de Comercio Exterior (Desarrollo y Reglamentación) de 1992 y las Normas (Reglamentación) aplicables al Comercio Exterior de 1993 constituyen el fundamento jurídico para la concesión de licencias de importación. El artículo 3 de la Ley de Comercio Exterior (Desarrollo y Reglamentación) de 1992 faculta al Gobierno Central a adoptar medidas en materia de importación y exportación.

Las licencias no constituyen una obligación reglamentaria. No obstante, los productos sujetos a restricción pueden importarse con una licencia de importación o de conformidad con el aviso publicado con tal fin. La legislación confiere para ello plena autoridad al Gobierno, que puede abolir el sistema de trámite de licencias sin aprobación legislativa.

4.5 Procedimientos

El Gobierno de la India no ha establecido un sistema de contingentes. No obstante, el sistema de licencias de importación se mantiene para garantizar un funcionamiento armónico de los regímenes de importación de los productos sujetos a restricción. En el Manual de Procedimientos, volumen 1, se especifican las formalidades para presentar solicitudes de importación. Estas publicaciones están a la venta y pueden también consultarse en el sitio Web <http://www.nic.in/eximpol>. La prensa da amplia publicidad a la Política de Exportación e Importación. Al no aplicarse un sistema de contingentes, no se plantea la necesidad de asignar un contingente a cada país. Sin embargo, no se publican ni la cantidad ni el valor de las importaciones que pueden efectuarse desde los diferentes países, ya que todos reciben el trato NMF. La única excepción la constituye Iraq, debido a las sanciones impuestas por las Naciones Unidas a ese país².

La Política de Exportación e Importación se anuncian al comienzo del ejercicio fiscal y rige durante un período especificado, que en el caso de la actual Política es de cinco años, de abril de 2002 a marzo de 2007. En el Manual de Procedimientos, que se publica simultáneamente, se indican en detalle los pasos que deben seguirse para solicitar licencias de importación.

5. Restricciones a las Importaciones

La India mantenía restricciones cuantitativas respecto de miles de productos mediante un régimen de licencias de importación. Esos productos se indicaban en la "Lista Negativa de Importaciones" de la Política de Exportación e Importación oficial de la India.

La mayoría de las importaciones estaban sujetas en la India a un régimen de licencias de importación arbitrario, no transparente y discrecional; no existían contingentes formales. Las personas que deseaban importar un producto incluido en la Lista Negativa tenían que solicitar una licencia y proporcionar una "justificación de la importación": las autoridades no proporcionaban explicación alguna respecto a los criterios aplicados para evaluar las solicitudes ni comunicaban por anticipado el volumen ni el valor de las importaciones que se permitiría realizar.

² http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/india_s.htm

De hecho, era habitual que se denegaran las licencias sobre la base de que las importaciones competirían con los productores nacionales. Los productos más numerosos en la Lista Negativa eran los bienes de consumo (inclusive numerosos productos alimentarios), y en el caso de muchos bienes de consumo la inclusión en la Lista Negativa representaba una prohibición de las importaciones o una medida muy cercana a ésta.

Transporte y Comunicaciones

Avión: El avión es el transporte más utilizado por los viajeros que llegan a la India. Más de cincuenta compañías internacionales ofrecen más de 170 vuelos semanales que finalizan en uno de los cuatro aeropuertos más importantes del país: Delhi, Bombay, Calcuta y Madrás. En todos ellos se puede tomar un autobús para ir al centro de la ciudad durante las 24 horas del día, además del servicio de taxis.

Dentro del país los vuelos nacionales están cubiertos por Air India, conectando 70 ciudades a precios razonables y con un excelente servicio. Sin embargo, una posibilidad a considerar es viajar con Jet Airways que comunica cerca de 30 ciudades del país.

Transporte Marítimo: Se puede acceder a la India a través de cruceros organizados por las compañías The American President Lines, British India Steam Navigation Company, Eastern Shipping Co. Lloyd Triestino, Messageries Maritimes y Scindia Navigation. Estos cruceros suelen hacer escala en Bombay, Calcuta y Madrás.

En el interior del país existen varias posibilidades: un transbordador que une Calcuta y Madrás con Port Blair en las Islas Adamán , así como desde Cochin hasta las Lakshadweep. Es muy hermoso el viaje en barco que recorre los remansos de Cochin en Kerala.

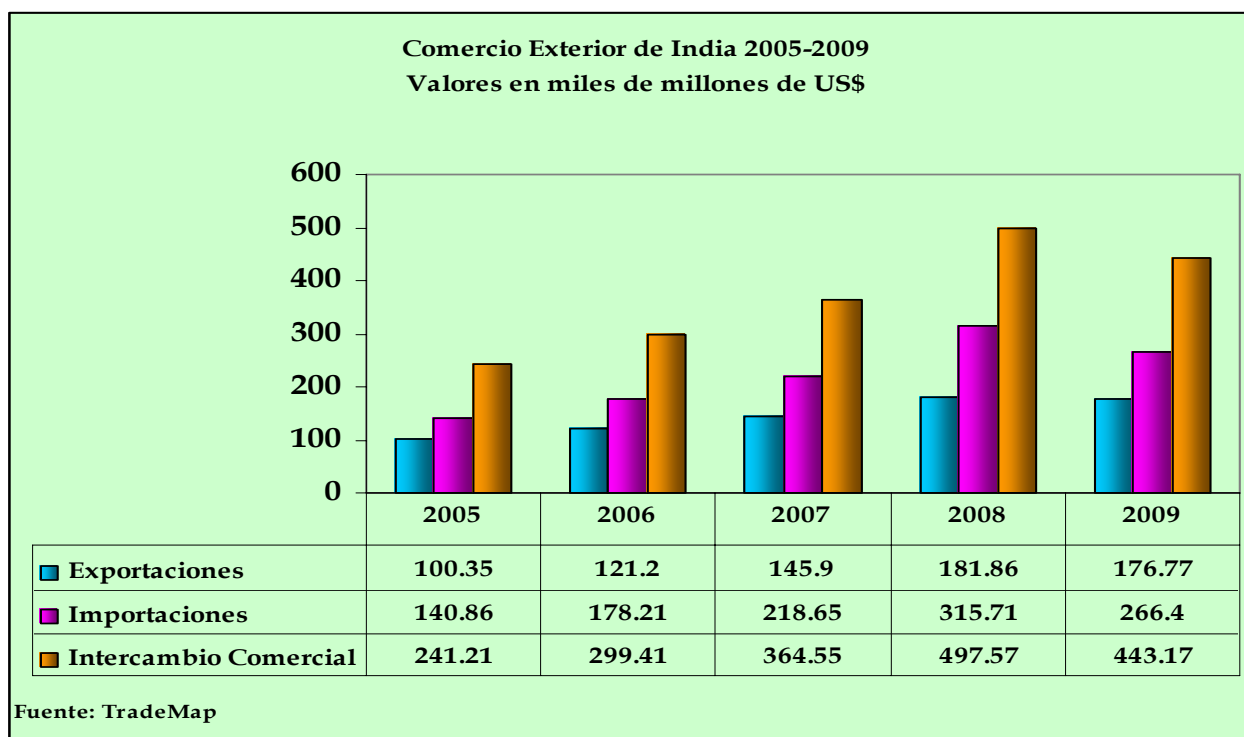
Desde la India se puede llegar a Sri Lanka en barco tres veces por semana en un tiempo de tres horas y media. Estos servicios marítimos se suspenden durante la estación de los monzones.

Tren: La India cuenta con la segunda red ferroviaria más grande del mundo y la primera de Asia. Todo el país está conectado a través de más de 60.000 mil kilómetros de vías. Los recorridos en tren son seguros y bastante baratos y para que el viaje sea confortable hay que elegir con cuidado la clase del billete. Son aconsejables los de primeras clases climatizadas que se cuentan entre los mejores del mundo (los más caros), los wagons-lits de literas con aire acondicionado de segunda clase y los chair-cars con aire acondicionado también de segunda. Los trenes no climatizados en cualquier clase son muy incómodos sobre todo durante los meses cálidos.

Los trenes son más lentos que los occidentales y es conveniente hacer reserva de billetes con anticipación. No olvide llegar con una media hora de antelación antes de la salida del tren para localizar su plaza ya que las listas de viajeros con el número de dicha plaza aparecen una hora antes de la salida del tren en el andén correspondiente y en cada compartimiento.

3.5 Comercio Exterior de India³

En el período 2005-2009 las exportaciones de India, presentan un crecimiento continuo al pasar de US\$100.35 millones en el 2005 a Us\$181.86 millones al 2008, para el 2009 presenta una disminución. El crecimiento registrado fue de 0.76% para dicho período, este presenta un saldo comercial positivo.



3.6 Exportaciones de India

En el cuadro siguiente se muestran los principales productos exportados por India en el 2009. Se destacan Los demás diamantes no industriales, destilados de petróleo ligero, joyería de otros metales preciosos, alcohol de avión entre otros.

Principales Productos Exportados por India 2009

³ La diferencia en valores puede atribuirse a las fuentes consultadas y de las cuales se obtuvieron los datos. Entre las fuentes consultadas tenemos: CIA Factbook, Trademap, Index Mundi, FMI.

Valor en Miles Millones de US\$

Código	Descripción del producto	2009
710239	Los demás diamantes no industriales.	16.227.945
271019	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	14.724.948
711319	Joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	10.336.692
271011	Alcohol de aviación	8.228.674
999999	Materias no a otra parte especificadas	7.719.380
260111	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	5.247.775
851712	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	3.400.264
300490	Los demás Medicamentos preparados	2.925.700
20230	Carne de bovinos deshuesada, congelada.	942.654
540710	Tejidos fabricados con hilados de alta tenacidad de nailon o de otras	866.3

Fuente: Trade Map

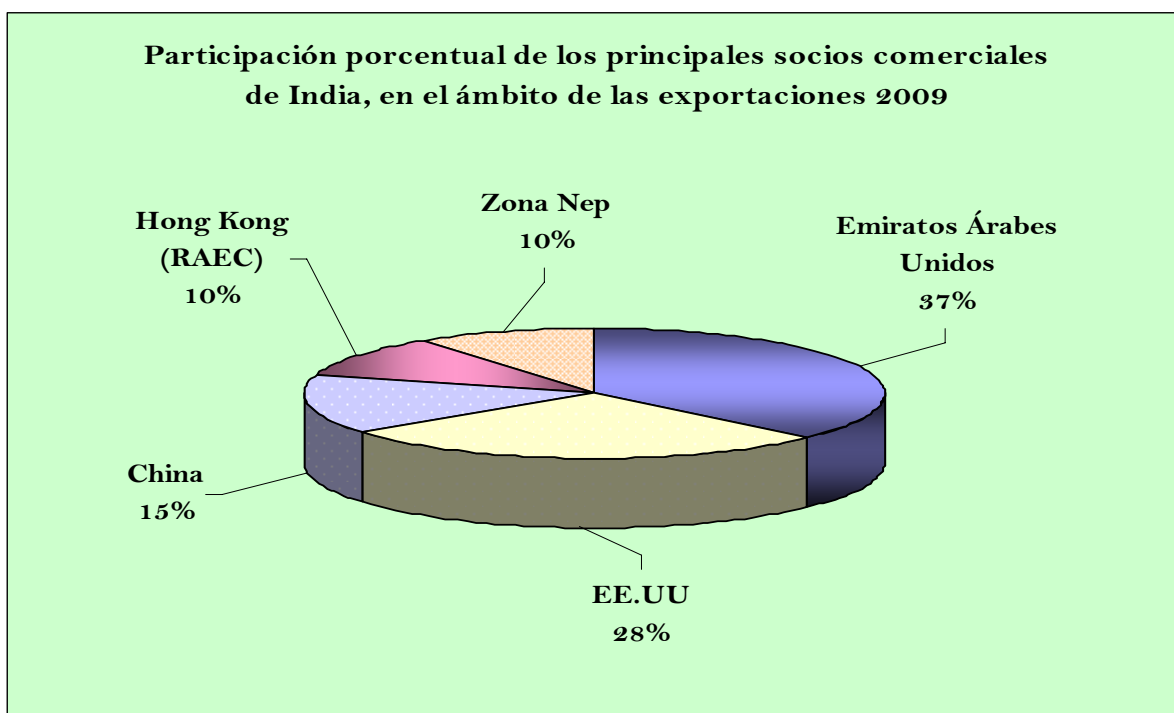
Principales Productos Importados por India 2009
Valor en Miles Millones de US\$

Código	Descripción del producto	2009
270900	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	64.899.496
710812	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	23.172.064
710239	Los demás diamantes no industriales.	9.180.207
270119	Las demás hullas, incluso pulverizadas, sin aglomerar.	7.502.612
710231	Diamantes no industriales en bruto o simplemente aserrados exfoliados	6.024.556
999999	Materias no a otra parte especificadas	5.457.192
271011	Alcohol de aviación	1.260.763
847330	Partes y accesorios de maquinas de la partida 8471	1.211.421

Fuente Trade Map

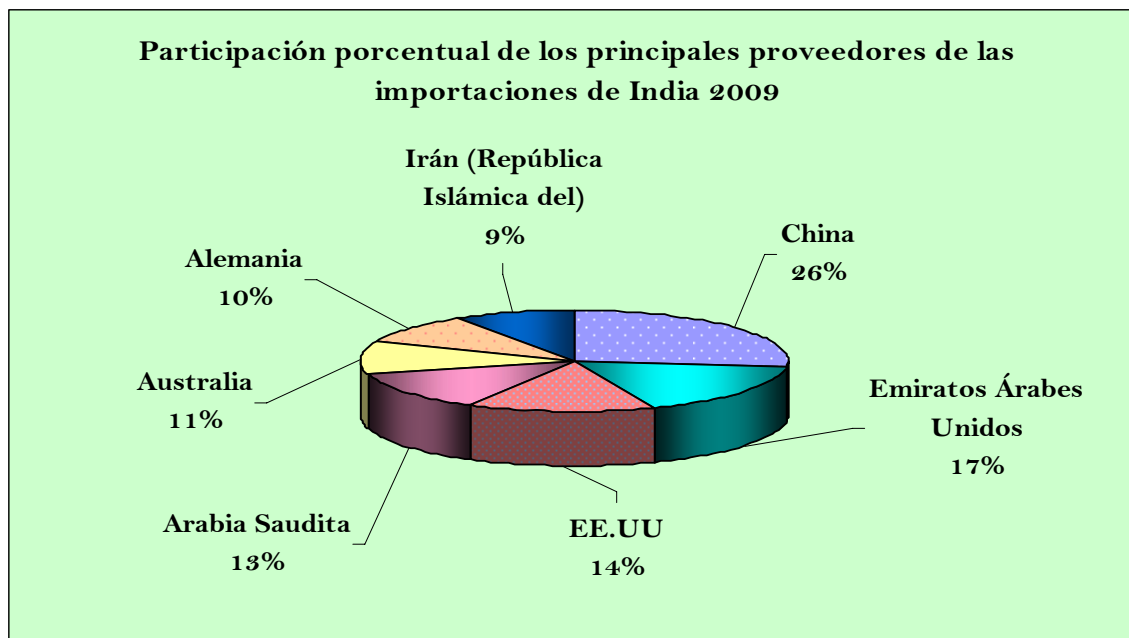
3.8 Principales Socios Comerciales 2009

Entre los principales socios comerciales de India en el ámbito de exportación, podemos mencionar Emiratos Árabes Unidos, EE.UU, China entre otros países. El gráfico que se muestra a continuación, presenta la participación porcentual de los principales destinos de las exportaciones de India.



Fuente Trade Map

En el área de importación sus principales socios son: China, Emiratos Arabes Unidos, EE.UU, Arabia Saudita, Australia entre otros Países. El gráfico a continuación, presenta la composición porcentual de los principales exportadores de los productos importados por India.



Fuente Trade Map

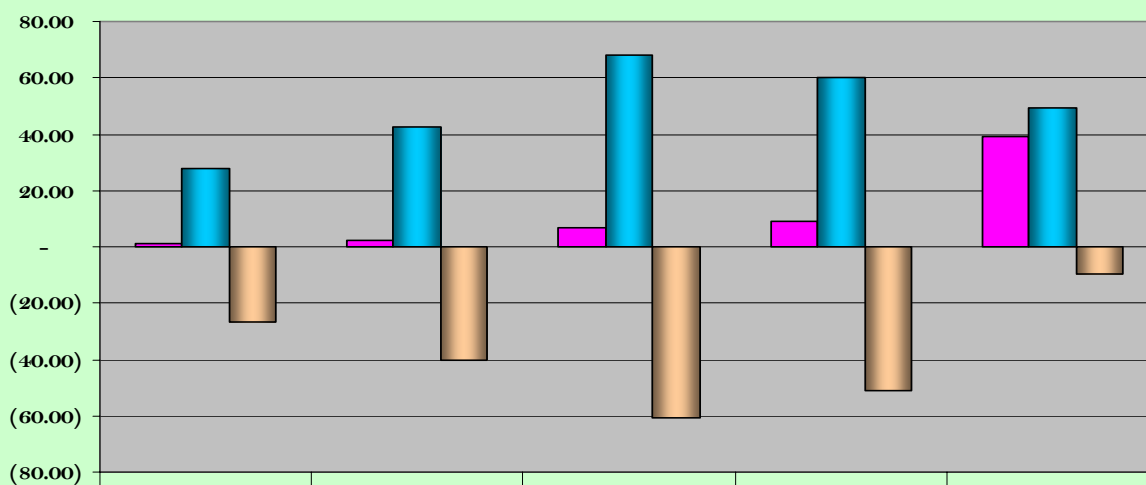
6. Relación Comercial y de Cooperación entre India y Republica Dominicana

6.1 Intercambio comercial bilateral

El valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia India ha mantenido una senda de crecimiento estable que arroja una tasa lineal de 736% en el período 2006-2009. En 2006 las exportaciones dominicanas fueron de US\$1.1 millones y para el 2007 el valor exportado fue de US\$2.2 millones, en el año 2008 las exportaciones hacia la India fueron por valor de US\$7.1, cabe señalar que el valor exportado a ese mercado en el año 2009 fue de US\$9.2 millones, manteniendo un crecimiento constante en el periodo.

Para los primeros nueve meses del año 2010 el valor exportado hacia la República de la India fue de US\$39.4 millones. Ese fuerte valor en las exportaciones esta fundamentado básicamente en exportaciones de Zonas Francas y lo significativo en los valores exportados de Aparatos para transfusión de sangre con US\$27.2 millones.

República Dominicana: Balanza comercial con India 2006-2010



	2006	2007	2008	2009	2010*
■ Exportaciones	1.06	2.16	7.08	9.19	39.42
■ Importaciones	27.99	42.38	67.87	60.15	49.23
■ Saldo comercial	(26.92)	(40.22)	(60.79)	(50.96)	(9.81)

Fuente: Estadística DGA y CEI-RD

Banco Central de la República Dominicana (BC-RD)

Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Exportaciones enero-septiembre, 2010

Importaciones enero-septiembre, 2010

*Cifras sujetas a ratificación

Entre otros productos exportados desde República Dominicana hacia la India, se encuentran el Cacao en grano tipo Sánchez y Crudo con un valor de US\$ 9.9 millones; los desperdicios de hierro y acero, desperdicios de Aluminio y Laminas acrílicas. También se exporta Cigarros hechos a mano.

En el período 2006-2010, las exportaciones dominicanas hacia India totalizaron US\$58.9 millones, mientras que las importaciones desde dicho país fueron de US\$247.6 millones. Esto arroja un saldo comercial deficitario de US\$188.7 millones para la República Dominicana.

Este déficit en el saldo comercial implica un reto para lograr una mayor presencia de la producción local destinada a ese mercado, se observa que en el período de análisis se ha logrado una constante de exportación. Las relaciones económicas con India resultan de gran importancia para la República Dominicana y es pertinente potenciar el comercio con este mercado.

Entre los principales productos importados desde India figuran: Medicamentos para la venta al por menor, hilados y tejidos, teléfonos móviles, productos laminados, productos farmacéuticos, productos químicos, motocicletas, productos médicos y generadores de corriente continua.

6.2 Productos dominicanos con mercado potencial en India.

Las exportaciones dominicanas de mercancías podrían incrementarse a India con el aprovechamiento del incremento de la demanda de importaciones de ciertos productos que actualmente República Dominicana no exporta o que el valor de las exportaciones es poco significativo. A continuación, presentamos una lista de algunos bienes que están siendo dinámicos en este mercado y que República Dominicana podría suplir:

Código del producto	Descripción del producto	India importa desde República Dominicana	República Dominicana exporta hacia el mundo	India importa desde el mundo	Proveedores
TOTAL	Todos los productos	8.453	4.693.264	4.684.811	
901890	los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	512	544.045	357.671	Alemania 27.8% EE.UU 26.9% Japón 7.4%
392690	Las demás manufacturas, de plástico.	0	190.525	190.525	China 25.2% Rep. de Corea 9.4% EE.UU 7.8 %
711319	joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	0	176.131	176.131	Emiratos Arabes Unidos 43.4% EE.UU 26.8% Hong Kong 10.9%
853650	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores.	0	123.05	105.855	Alemania 13.1% China 13.1% República de Corea 10.6%
901839	sonda t-kehr	3	59.414	59.411	EE.UU 39.4% Alemania 12.7% Irlanda 10%
252329	los demás cemento Pórtland	0	72.758	45.446	Pakistán 77.6% Bangladesh 21.1% Nepal 0.9%
711311	joyas de plata incluso revestidos o chapados de otros metales precioso	0	43.445	38.4	EE.UU 43.7% Italia 18.6% Hong Kong 14.6%
852990	las demás partes identificables para emisores de radiotelefonía, radio	0	30.735	30.735	China 38.2% Rep.de Corea 9.9% Italia 6.9%

640590	Los demás calzados.	0	120.909	26.846	China 87.2% Malasia 3.8% Viet Nam 2%
853690	los demás aparatos para el corte, seccionamiento, protección de circui	0	25.877	25.877	China 33.4% Japón 13.8% Alemania 12.7%
210690	las demás preparaciones alimenticias	0	22.564	22.564	EE.UU 32.2% Tailandia 15.3% Dinamarca 12%
180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	3.443	143.7	20.244	Ghana 35.7% Indonesia 19% Rep. Dominicana 14.5%
520811	tejidos de algodón crudos de ligamento tafetán, de gramaje inferior o	0	247.045	18.662	China 78% Pakistán 14.9% Sri Lanka 2.3%
392329	sacos, bolsas y cucuruchos de los demás plásticos	0	17.288	16.755	China 47.4% Hong Kong 9.1% EE.UU 7.7%

Fuente: Trademap

6.3 Acuerdos suscritos entre ambos países (India y República Dominicana)

- ◇ En estos momentos no existe ningún tratado comercial.
- ◇ En el área de cooperación existe un Memorandum de entendimiento para el establecimiento de un Centro para la Excelencia Tecnológica (CETI, por sus siglas en ingles).
- ◇ Memorandum de entendimiento entre el CEI-RD y el Indian Institute of Information and Technology Management (KERALA) para el intercambio de información, recibimiento de delegaciones o misiones comerciales, ferias comerciales, participación en seminarios y talleres de trabajo.
- ◇ Memorandum de entendimiento entre el Instituto Tecnológico de Las Americas (ITLA) y el Kwick Soft Solutions Private Limited

7. Cultura de Negocios India

Para hacer negocios en India es casi imprescindible contar con un colaborador o socio local. Cuando se trata de vender productos industriales es aconsejable contratar un ingeniero que actúe como delegado en exclusivo de la empresa. Para productos de consumo la figura del agente comercial esta muy reconocida. Sin su ayuda, difícilmente podrá penetrarse en el complejo entramado empresarial del país.

En las alianzas con un socio local, lo más habitual es crear una joint-venture a la que se cede la tecnología de la empresa extranjera. Es preferible constituir una sociedad nueva que adquirir parte de una empresa existente ya que podrían generarse conflictos.

Las ofertas que se presentan deben ser competitivas. Cada vez se valora más la relación calidad-precio. La asistencia técnica que se pueda prestar y la formación que se ofrezca a los empleados de la empresa son factores críticos en la toma de decisiones.

En la negociación sobre precios tienden a mostrarse rígidos, recurriendo habitualmente al regateo. Es mejor mostrarse firme y no ceder en exceso ya que de esta forma se generará una reacción de respeto en la otra parte. Una alternativa a la petición de precios más bajos es ofrecer facilidades de financiación. Los tipos de interés en India son más altos que en Occidente por lo que para ellos representará una ventaja importante.

Las negociaciones deben establecerse al más alto nivel. La cultura empresarial está muy jerarquizada. Los mandos intermedios no toman decisiones, aunque canalizan las propuestas y orientan sobre su interés. Una de las tareas clave del colaborador o socio local es encontrar en cada empresa a la persona idónea para negociar y cerrar el acuerdo.

El proceso de negociación es lento. Hay que ir dando información de forma gradual. Tendrán que transcurrir varias reuniones hasta que se entre en la negociación de los aspectos más importantes. El ambiente de las reuniones es formal. El comportamiento debe ser reservado y de control. Los argumentos o actitudes emocionales no son bien vistos. No obstante una vez que se tiene un cierto trato el “factor sentimental” si tiene importancia para hacer negocios.

La armonía entre las partes es esencial para el éxito de la negociación. Utilizar tácticas agresivas, de confrontación o presionar para la toma de decisiones es contraproducente. Tampoco es positivo hacerles ver sus errores ya que nunca los reconocerán; como en la mayoría de los países asiáticos el ‘face saving’ es fundamental. Hay que tener en cuenta que en su religión no existe el remordimiento, el propósito de enmienda ni la confesión, propio de las religiones cristianas.

En ocasiones, los negociadores indios pueden mostrar cierto aire de superioridad en su relación con los occidentales. No hay que olvidar que su civilización tiene cinco mil años de antigüedad.

Los negociadores indios nunca dicen “no” directamente ya que se considera una falta de cortesía. En su lugar, utilizan evasivas, recurren a la expresión “lo intentaremos” o tratan de prolongar las negociaciones. En último caso encomiendan a un subordinado la tarea de finalizar los contactos con los negociadores extranjeros.

No se debe ser excesivamente “legalista” en la formalización de los acuerdos. En cualquier caso existe la creencia de que los negocios serán diferentes a como se había planeado e, incluso, plasmado en los contratos.

Los contratos deben redactarse en el idioma local y en inglés. Para ello habrá que contratar traductores y asesores jurídicos.

En la India existen grandes diferencias culturales y regionales. No debe asumirse que estrategias que tuvieron éxito en una ciudad, funcionarán en otra.

8. Normas de Protocolo⁴

El saludo tradicional consiste en juntar las palmas con los pulgares hacia arriba, debajo de la barbilla, hacer una ligera inclinación de cabeza y decir Namaste, que significa “Paz”. Con los negociadores extranjeros lo más habitual es un ligero apretón de manos en la presentación y en la despedida. Sólo los indios occidentalizados dan la mano al sexo opuesto.

Otras formas de contacto físico en el saludo-abrazos, palmadas, besos, etc.- no están bien vistas. La cultura india es muy tradicional y desapruueba la expresión de afectos en público. La cabeza se considera el lugar donde reside el alma. No se debe tocar nunca la cabeza de un indio, ni siquiera para acariciar el pelo de un niño. El gesto de mover la cabeza de derecha a izquierda no tiene un significado negativo, por el contrario; indica asentimiento o aprobación.

Tradicionalmente, los indios no tienen apellidos de familia. Usan la inicial del nombre del padre, seguido de su propio nombre. Por ejemplo, una persona que se llame R. Chibalratti, la “R” significa que el nombre de su padre empieza por esa letra (por ejemplo, Rajam o Rama) y Chibalratti es su nombre propio. No obstante, en la práctica diaria los nombres largos se acortan. Así, Mr R. Chibalratti puede hacerse llamar Mr. Chibal o Mr. Ratti.

El estatus social se determina por la edad, los títulos universitarios, la casta y la profesión. Los funcionarios tienen más prestigio que los empleados del sector privado.

En la conversación deben evitarse temas como la pobreza, la religión, la casta y las relaciones con el vecino Pakistán. Hablar del clima tampoco es una buena elección ya que suele ser muy caluroso y húmedo. Temas bien recibidos son: el arte, la vida en otros países y el cine –India es el país del mundo que más películas produce.

La mejor hora para concertar citas con directivos indios es antes o después del almuerzo (a las 11:00 o a las 4:00)

Al principio de la reunión se suele ofrecer té o refrescos. La costumbre es rechazar el primer ofrecimiento y aceptar el segundo o tercero. Rehusar la bebida puede ser contraproducente. Se aconseja beber despacio en caso de que no se desee repetir.

Las cenas de negocios son más frecuentes que los almuerzos. Con ello se evita el tráfico y la humedad del mediodía en el desplazamiento al restaurante.

Es habitual que a los actos sociales y cenas se llegue con bastante retraso. Antes de pasar a cenar se dedica un tiempo largo a los aperitivos y bebidas (sobre todo whisky). La sobremesa no existe. Una vez que han terminado de comer se levantan de la mesa. El dicho local “indio comido, indio ido”, lo expresa muy bien.

Los menús suelen ser vegetarianos. Los hindúes no comen carne de vaca, que se considera un animal sagrado. No se debe tocar con las manos los platos que sirven de fuentes, ni muchos menos dar a probar comida de nuestro plato a otra persona.

⁴ Datos obtenidos de “Como negociar con éxito en 50 países”, 2da. Edición. Autor: Olegario Llamazares García-Lomas

Al final de la comida no es costumbre dar las gracias al anfitrión ya que la expresión “gracias” en este contexto se consideraría como una forma de pago y sería mal interpretada.

En un primer contacto no es necesario hacer regalos. Más adelante o cuando el negocio se cierra, una botella de whisky , una corbata de colores vivos o una caja de especias (el azafrán es muy codiciado) pueden ser buenas opciones. Hay que evitar los objetos confeccionados en cuero (carteras, bolsos, cinturones, etc.), ya que es sabido que la vaca es un animal sagrado.

También hay que tener precaución con los regalos de bebidas alcohólicas ya que en algunos estados hay restricciones por motivos religiosos o están en épocas de elecciones.

Los regalos no deben envolverse en papel blanco o negro ya que estos colores se asocian a la muerte. No deben abrirse en presencia de quién los da.

Existen numerosas fiestas locales de carácter religioso en cada Estado o región. Para preparar el viaje de negocios es aconsejable comprobar el calendario de fiestas.

Para desplazarse por el país, lo mejor es el avión. Hay dos o tres vuelos diarios entre las principales ciudades.

Viajar en coche es complicado por el mal estado de las carreteras. Debe calcularse una velocidad media de 40 o 50 km/h. Conviene evitar los viajes nocturnos ya que hay un alto número de camiones circulando, algunos de ellos sin luces.

En las reuniones de negocios no es estrictamente necesario vestir con traje y corbata, salvo en encuentros muy formales o de alto nivel.

No es aconsejable beber agua que no esté envasada o servida en hoteles. Igualmente comer fuera de los hoteles y restaurantes recomendados para “occidentales” es un riesgo que aumenta cuanto más pequeña sea la ciudad visitada.