

LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL EN INDIA

Elaborado por las Bolsas de Subcontratación Industrial de Barcelona, Manresa y Sabadell

Noviembre 2008

ÍNDICE DE CONTENIDOS

- I. PRESENTACIÓN
- II. AGRADECIMIENTOS
- III. OBJETIVO DE LAS MISIONES DE ESTUDIO
- IV. INTRODUCCIÓN
- V. DATOS BÁSICOS
- VI. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS MÁS IMPORTANTES
- VII. ENTREVISTAS REALIZADAS
 - FORJA
 - FUNDICIÓN
 - FERROCARRIL
 - AUTOMÓVIL
 - ELECTRÓNICA
 - PLÁSTICOS / CAUCHO
 - METAL – MECÁNICO
 - AEROESPACIAL
 - CONSULTORAS
 - INSTITUCIONES
 - ENTIDADES FINANCIERAS
- VIII. CONCLUSIONES
- IX. DIRECCIONES DE INTERÉS
- X. BIBLIOGRAFIA

I. PRESENTACIÓN

Por una industria más competitiva

Nos encontramos en un mundo cada vez más globalizado e internacionalizado en el que las empresas deben tomar decisiones que permitan ofrecer un producto competitivo y adaptado a las necesidades del mercado.

En este contexto adquiere especial relevancia la Subcontratación Industrial. Cada vez más las empresas confían el desarrollo de parte de su proceso productivo a otras empresas, para profesionalizar más su principal actividad, es una fórmula que se hace cada día más necesaria en la gestión empresarial.

Las empresas de este sector son un motor industrial y de generación de empleo en la economía de nuestro país. En España son casi 19.000 empresas que ocupan más de 250.000 trabajadores, lo que supone el 12% del PIB Industrial Nacional. En Cataluña alcanza el 23%.

En este contexto Cámara de Barcelona entiende que la Subcontratación es una actividad estratégica para el desarrollo de la industria y lo apoya a través de su Bolsa de Subcontratación. Año a año se incorporan nuevas acciones y servicios que apoyan y fomentan la internacionalización de nuestras empresas. Entre estas acciones se encuentran las misiones de estudio,

Con este estudio, Cámara de Comercio de Barcelona quiere hacer una contribución al conocimiento del sector de la subcontratación industrial indio. Se ha pretendido contrastar opiniones de distintas entidades y organizaciones, así como las consideraciones de empresas indias y españolas industriales implantadas en India. El objetivo final es disponer de un conjunto de datos e informaciones que puedan ser de utilidad para conocer la realidad industrial de este país y que puedan ayudar a las empresas subcontratistas españolas en su toma de decisiones.

Para la confección de este estudio se han realizado 33 entrevistas a asociaciones, empresas y organismos relevantes del sector de la subcontratación industrial, hechas *in situ* en la India

Confiamos en que la información técnica facilitada en este estudio sirva de ayuda a nuestras empresas. Sabemos que la empresa subcontratista debe afrontar importantes retos en los próximos años, nada fáciles, pero seguro sabrán aprovecharlos porque han demostrado un grado de madurez suficiente para posicionarse en este nuevo escenario.

II. AGRADECIMIENTOS

En nombre de las Bolsas de Subcontratación españolas quisiéramos agradecer a la Oficina Comercial de España en Nueva Delhi por la ayuda recibida en la preparación de la misión de estudio, y de manera especial a los responsables de la Oficina Comercial de España en dicha ciudad por su dedicación e interés.

También agradecer el interés del Consejo Superior de Cámaras, representado por el Sr. Ignacio Jiménez, en dar continuidad a iniciativas como las de este estudio destinadas a favorecer la actividad e internacionalización de las empresas subcontratistas españolas.

Finalmente reconocer el apoyo recibido por el ICEX y COPCA para el desarrollo de esta acción.

III. OBJETIVOS DE LAS MISIONES DE ESTUDIO

Las Bolsas de Subcontratación Industrial de las Cámaras de Comercio, decidieron organizar este tipo de acciones tras detectar una preocupación creciente en las empresas del sector como consecuencia de la entrada de empresas procedentes de países del Este de Europa y Asia en mercados clientes tradicionales nuestros, así como la reciente ubicación de empresas contratistas en esos países.

Con objeto de paliar en la medida de lo posible la situación de desconocimiento sobre la actividad industrial en estos países y detectar no sólo amenazas, sino posibles oportunidades para las empresas españolas, las Bolsas de Subcontratación Industrial diseñaron una metodología de trabajo a aplicar en las misiones de estudio de tal forma que al final de cada misión se elaborase un informe con los principales resultados obtenidos.

Estos estudios tienen un carácter eminentemente práctico. Analizan la industria con el objetivo que la empresa española pueda tener unas primeras referencias claras de cómo abordar estratégicamente estos países.

El pasado mes de mayo se presentó el estudio comparativo La Subcontratación Industrial en los países del Este. Estudio que pueden solicitar gratuitamente a los responsables de las Bolsas de Subcontratación de las Cámaras de Comercio. Estos estudios se entregan a las empresas que forman parte de la Bolsa de Subcontratación: www.subconcat.net.

En esta misión de estudio han participado los técnicos de las Bolsas de Subcontratación Industrial de Catalunya con el objetivo de evaluar las amenazas y oportunidades de este país para las empresas españolas dedicadas a la subcontratación industrial y a su vez las fortalezas y debilidades de nuestras empresas frente a India.

Las 33 entrevistas realizadas in situ, combinación de empresas e instituciones, han logrado conocer algunos aspectos clave del mercado industrial indio. El fin último de estos estudios es permitir que la empresa industrial española disponga de contactos e información relevante para iniciar una primera aproximación estratégica a este complejo país.

Se indican a continuación los principales puntos fuertes y puntos débiles observados en la industria india a través de los testimonios obtenidos, así como las amenazas y oportunidades detectadas durante la misión.

IV. INTRODUCCIÓN

El análisis de India con cifras produce vértigo: con más de 1.000 millones de habitantes es el segundo país más poblado del mundo. De estos, 300 millones tienen poder de compra y alrededor de 90 millones tienen rentas equiparables a la de los países europeos. Cuenta con 35 núcleos urbanos de más de un millón de habitantes (28% de su población es urbana), 23 lenguas oficiales y más de 4.000 dialectos. Su extensión en dimensión es como toda la Unión Europea pero la duplica en número de habitantes.

India también son contrastes, aunque sus tasas de analfabetismo rozan el 50%, India es el segundo país después de EEUU con mayor número de titulados superiores. India produce al año casi medio millón de licenciados en materias técnicas, cerca de 2,3 millones de graduados en otras áreas y más de 300.000 estudiantes de postgrado. Un capital humano excelente, plantillas bien formadas y gran capacidad de adaptación a los entornos más difíciles.

Pero no son sólo estas cifras las que hacen India de un país muy atractivo. La estabilidad política del país es un elemento fundamental. En este apartado el legado británico ha sido determinante en lo que se refiere al régimen parlamentario y organización del Estado, dotando al sistema de credibilidad y seguridad y por ende confianza en su sistema judicial. A pesar de ello siguen existiendo tensas relaciones con Pakistán y parece ser que no están en vía de mejorar. Desde la partición del subcontinente indio con la independencia inglesa en 1947 (India de mayoría hindú y Pakistán de mayoría musulmana) las tensiones entre estos dos países han provocado numerosas tragedias. Se estima que en la frontera con Punjab más de medio millón de personas han muerto en este conflicto.

Hoy en día nadie niega el gigante económico que se ha convertido India consolidándose como uno de los destinos mundiales más atractivos en las próximas décadas. Un mercado todavía sin explotar si lo comparamos con el nivel de inversiones dirigidas y el potencial teórico de crecimiento que se le supone. Crecimientos en su PIB del 9%, crecimiento anual de las exportaciones del 25%, crecimiento de dos dígitos en su PIB industrial. Pese a estas cifras, India es también un país desconocido para la industria española, con unos intercambios que apenas alcanzan los 2.000 millones de euros año (exportaciones-importaciones), apareciendo en el puesto número 35 con una cuota de exportación del 0.5%. Son apenas 50 las empresas españolas con presencia significativa en el país. Ni Telefónica, ni Repsol, ni Endesa ni los Bancos (con excepción de la oficina de representación de Banco Sabadell) ni las constructoras han intentado siquiera desembarcar en el país. Puede ser que este escaso interés sea porque el fenómeno India como potencia emergente es muy reciente. Esto provoca que los empresarios instalados allí se enfrenten a otro problema: la nula percepción del mercado español.

También hay algunos interrogantes. Este crecimiento no está en sintonía con las deficientes infraestructuras, energía, sanidad, además de la pobreza y marginalidad que vive buena parte de la población. Este crecimiento también provoca presiones inflacionistas en el mercado inmobiliario haciendo todavía más difícil el acceso a una vivienda a este colectivo desfavorecido. Otro aspecto negativo que afecta a los más desfavorecidos es el sistema de castas que impide mejorar su calidad de vida –especialmente en las sociedades rurales-.

En 1991 cuando las reformas se iniciaron el país tenía unos aranceles del 150% y estaba en una situación autárquica, hoy están sobre el 15%. Pese a esto todavía los procedimientos administrativos son bastante engorrosos especialmente en restricciones a la importación, procedimientos excesivos, limitaciones de acceso en servicios e inversión en banca, seguros, telecomunicaciones y transporte aéreo.

Desde nuestro punto de vista, creemos que este país debería estar presente en los planes de internacionalización de cualquier empresa con una estrategia global. India ya está jugando un rol importante en la esfera económica mundial y su evolución va a seguir siendo de crecimiento y de mayor protagonismo. Aún sabiendo la complejidad de este mercado, creemos que es un mercado sumamente importante para nuestro tejido industrial.

V. DATOS BÁSICOS

Moneda	La unidad monetaria es la rupia india, fraccionada en 100 paisas o céntimos.
El sistema numérico indio:	1 Lakh = 1,00,000 (Cien mil) 1 Crore = 1,00,00,000 (Diez millones)
PIB por sector	Agricultura: 19.9% Industria: 19.3% Servicios: 60.7%
Inflación	5% (est. 2007)
Tasa de interés	7,5%
Tasa de crecimiento del PIB	9,2% (2006-2007)
Tasa de cambio	1 Rupia India = 0.01726 Euro 1 Euro (EUR) = 57.92454 Rupia India (INR)
Horario local	Cuatro horas y treinta minutos más que en España en invierno y tres horas y 30 minutos más en verano.
Enlaces desde España	Vía Aérea: Iberia no vuela directamente desde España a India. La mayoría de las grandes compañías aéreas europeas ofrecen conexiones diarias desde Ámsterdam, Londres, París, Milán o Frankfurt hasta Delhi y Mumbai. Vía Marítima: Varias líneas marítimas españolas ofrecen servicios regulares directos de transporte de mercancías entre puertos españoles (Barcelona, Bilbao, Valencia y Algeciras) e indios (Mumbai, Cochin, Chennai, Kolkata).
Estaciones	Invierno: Es entre los meses de enero y marzo. Los meses más fríos del año son diciembre y enero, cuando la temperatura media va de los 10º C a 15º C en el noreste y más alta en la península, entre los 20º C a 25º C. Verano: Es entre los meses de marzo hasta junio. Los meses más calurosos son abril y mayo. La temperatura media va de los 32º C a los 40º C en gran parte del país. Monzón: Es la estación de lluvia que va desde junio hasta septiembre. En la península llueve casi todo el día y muchos días seguidos. Post Monzón: Durante los meses de octubre, noviembre y diciembre, el sur de India recibe más lluvia pero con menos fuerza.
Religiones	Hindúes: 80,5% Musulmanes: 13,4% Cristianos: 2,3% Sijs: 1,9% Budistas: 0,8% Jainistas: 0,4%

Corriente Eléctrica	Voltaje: 230-240 V, monofásico. Frecuencia: 50 Hz. Los cortes de electricidad son frecuentes en determinadas áreas, aunque está muy extendido el uso de generadores para estos casos.
Vacaciones	No existe un periodo de vacaciones oficialmente establecido, por lo que las vacaciones se distribuyen a lo largo del año. No obstante, mayo y junio son meses más habituales por coincidir con las vacaciones escolares.
Coste de viaje	750 € - 1000 €
Coste de desplazamientos dentro del país	En avión: 100 € - 150 € En tren (larga distancia): 50 € - 100 € En coche (al día): 30 € - 40 €
Precios de hoteles	5 estrellas: 150 € - 200 € 4 estrellas: 100 € - 150 € 3 estrellas: 50 € - 100 €
Comercio bilateral Hispano-Indio	Exportaciones Españolas (FOB en miles de euros): 540.196 Importaciones Españolas (CIF en miles de euros): 1.846.489

VI ANÁLISIS DE LOS ESTADOS MÁS IMPORTANTES

DELHI

Metrópolis: Nueva Delhi

Población: 14 millones

Contribución al PIB indio: 18%

Porcentaje de inversión extranjera recibida (Nueva Delhi): 24%

Alfabetización: 81,82%

Aeropuerto: Conexión con las principales ciudades internacionales

Precio estándar del alquiler 50 m² oficina: 600-1.000 €/mes

Precio estándar alquiler 400 m² nave: 1.100 €/mes

Costes laborales:

- Director General: 1.700 €/mes
- Especialista: 500 €/mes
- Operario: 150 €/mes

Puntos fuertes:

- Buena conexión aérea
- Ciudad cosmopolita
- Nombrada la ciudad india con la mejor infraestructura urbana
- Se trata del estado más rico de la nación
- Centro gubernamental
- Disponibilidad de naves con la posibilidad de instalar una a 1 hora
- Mano de obra cualificada

Puntos débiles:

- Existe mucha distancia entre los puertos marítimos
- Tiempos de traslado debidos al enorme tráfico de más de 1 hora
- Alojamiento muy caro
- Baja calidad en las naves disponibles
- Muy sucio y muy estresante

Áreas típicas de inversión:

- Hostelería, hoteles, turismo
- TIC
- Logística
- Energía

MAHARASHTRA

Metrópolis: Mumbai

Población: 15 millones

Contribución al PIB indio: 15%

Porcentaje de inversión extranjera recibida (Mumbai): 22%

Alfabetización: 77%

Aeropuerto: conexión con las principales ciudades internacionales

Precio estándar de alquiler 50 m² oficina: 1.800 €/mes. Los alquileres en Mumbai están entre los 10 alquileres de oficinas más caros en el mundo, junto con Londres, Hong Kong y Tokio.

Precio estándar de alquiler 400 m² nave: 1.950 €/mes

Costes laborales:

- Director General: 2.000 €/mes
- Especialista: 600 €/mes
- Operario: 200 €/mes

Puntos fuertes:

- Buena conexión aérea
- Buena conexión marítima
- Ciudad cosmopolita
- Centro de grandes empresas
- Proximidad a Pune – otra ciudad con fábricas del automóvil.

Puntos débiles:

- Precios de alquileres muy altos
- Tiempos de traslado debidos al enorme tráfico de más de 1 hora y media

- Alojamiento muy caro
- Poca disponibilidad de naves y oficinas
- Coste laboral muy alto
- Clima: Las frecuentes inundaciones durante el monzón paralizan toda la actividad de la ciudad

Áreas típicas de inversión:

- Software, electrónica
- Componentes del automóvil
- Industria alimenticia

TAMIL NADU

Metrópolis: Chennai, Coimbatore

Población: 7 millones

Contribución al PIB indio: 7,69%

Porcentaje de inversión extranjera recibida (Chennai): 7%

Alfabetización: 73,5%

Aeropuerto: Conexión con Londres y Frankfurt. El aeropuerto de Coimbatore tiene conexión con todas las ciudades indias

Precio estándar de alquiler 100 m² oficina: 500 – 800 €/mes

Precio estándar de alquiler 400 m² nave: 1.200 €/mes. La ciudad de Coimbatore estándar de alquiler 400 m² nave: 450 €/mes

Precios del sector inmobiliario aumentaron en 10% el año pasado

Costes laborales:

- Director General: 1.700 – 1.200 €/mes
- Especialista: 300 - 200 €/mes
- Operario: 100 - 70 €/mes

Puntos fuertes:

- Ciudad más europea y cosmopolita
- Buena conexión marítima, ferroviaria
- Buenas infraestructuras en telecomunicaciones
- Alquileres asequibles
- Mano de obra cualificada
- Tráfico aceptable y más limpia
- Ciudad en pleno desarrollo. Es una en las que hay más hospitales y grandes almacenes

Puntos débiles:

- Clima: temperatura e inundaciones
- Poca disponibilidad de naves y oficinas
- Déficit energético importante y elevadas tarifas energéticas aplicadas a empresas
- Pobre sistema de seguridad social

Áreas típicas de inversión:

- Software, electrónica
- Componentes del automóvil
- Industria farmacéutica
- Industria de la marroquinería

KARNATAKA

Metrópolis: Bangalore

Población: 5 millones

Contribución al PIB indio: 6%

Porcentaje de inversión extranjera recibida (Bangalore): 7%

Alfabetización: 67%

Aeropuerto: Conexión con todas la ciudades importantes de la India y conexiones internacionales.

Precio estándar de alquiler 100 m² oficina: 900 -1.200 €/mes

Precio estándar de alquiler 400 m² nave: 1.100 – 1.500 €/mes

Costes laborales:

- Director General: 1.700 – 1.200 €/mes

La subcontratación industrial en India: elaborado por las Cámaras de Barcelona, Manresa y Sabadell

- Especialista: 500 - 300 €/mes
- Operario: 120 - 90 €/mes

Puntos fuertes:

- Estado con un muy buen sistema saneado de finanzas
- Buena conexión ferroviaria
- Buenas infraestructuras en telecomunicaciones
- Pocas disputas sindicales. Muy buen clima laboral
- Mano de obra cualificada
- Importante hub en TIC

Puntos débiles:

- Elevada dependencia del clima en la agricultura
- Poca disponibilidad de naves y oficinas
- Déficit energético importante y elevadas tarifas energéticas aplicadas a empresas
- Pocas inversiones en infraestructuras viarias / ferrocarril

Áreas típicas de inversión:

- Software, electrónica
- Componentes del automóvil
- Industria aeronáutica
- Industria farmacéutica
- Industria textil
- Inmobiliaria

ANDHRA PRADESH

Metrópolis: Hyderabad

Población: 6 millones

Contribución al PIB indio: 8,43%

Porcentaje de inversión extranjera recibida: 4%

Alfabetización: 60,5%

Aeropuerto: Conexión con las ciudades más importantes de India y aeropuertos internacionales

Precio estándar de compra 100 m² oficina: 70.000 – 90.000 €

Costes laborales:

- Director General: 1.700 – 1.200 €/mes
- Especialista: 300 - 200 €/mes
- Operario: 100 - 70 €/mes

Puntos fuertes:

- Estado muy activo con reformas constantes y orientado a la empresa
- Buen sistema de administración central
- Se trata del cuarto mayor mercado indio
- Elevada capacidad de compra

Puntos débiles:

- Déficit energético importante y elevadas tarifas energéticas aplicadas a empresas
- Servicios bastante pobres

Áreas típicas de inversión:

- Software, electrónica
- Bancos e instituciones financieras
- Industria alimenticia
- Energía
- Industria farmacéutica

- los precios están subiendo considerablemente.
- Financiación
 - Estudiar diferentes formas de financiación, a valorar la financiación mixta.

Sobre los incentivos a la inversión

El gobierno da ventajas según el tipo de compañía que se crea:

EOU (Export Oriented Unit)

Una EOU es una empresa industrial que opera dentro del territorio aduanero, pero que se compromete a exportar toda su producción fuera de la "Domestic Tariff Area" (DTAs), es decir el territorio aduanero indio, excepto un porcentaje minoritario de ventas permitido. Estas empresas pueden producir todo tipo de bienes o ofrecer todo tipo de servicios (excepto las actividades de training) como reparación, mejora, comprobación, calibración, mejoras de calidad, mejoras técnicas o elevar el grado tecnológico o actividades de ingeniería, etcétera.

Se deberían establecer como EOUs aquellas empresas que tengan como visión estratégica convertir a India en una de sus bases de producción y donde las ventajas fiscales y mayor rapidez administrativa puedan compensar las limitaciones a la hora de operar en el mercado interior.

Algunos de los incentivos ofrecidos a una EOU

- Libre de aranceles en la importación de bienes de capital, materias primas, componentes materias consumibles, repuestos, herramientas y materiales de empaquetado.
- Hasta un 50% de la producción, sujeta al límite de entrada positiva de divisas, podrá ser vendido en el mercado interior, sujetas a tasas e impuestos concesionales.
- La posibilidad de vender sin límites bienes y servicios contra pago en moneda extranjera.
- No se precisará la licencia de importación.

SEZ (Special Economic Zones)

Una SEZ se define como un área extra-aduanera dentro del territorio nacional. Las empresas situadas en ellas son tratadas como si estuvieran fuera del territorio aduanero del país y los traslado de producto / servicios del llamado Domestic Tariff Area o DTA's (territorio aduanero) a las SEZ se tratan como exportaciones y de SEZs a DTAs como importaciones.

En términos de inversión extranjera, la SEZ puede favorecer a todas aquellas empresas que pretenda ubicar en India su centro de producción para la posterior exportación de sus productos.

Algunos de los incentivos ofrecidos a las empresas en una SEZ

- Las unidades establecidas en una SEZ contarán con 10 años de vacaciones fiscales. No pagarán impuestos durante los primeros 2 años, deducción del 50% de las obligaciones fiscales durante los próximos 5 años y hasta un 50% de exención de todos aquellos beneficios reinvertidos durante los restantes 3 años.
- Libre de aranceles la importación de bienes de capital, materias primas, componentes, materias consumibles, repuestos, herramientas y materiales de empaquetado.

- Las exportaciones desde la SEZ estarán generalmente exentas del impuesto de exportación.
- La libertad de aumentar los préstamos comerciales en divisa extranjera sin límite de plazo.

A tener en cuenta también que a pesar que las SEZs va en aumento, el gobierno todavía no ha regulado convenientemente esta figura y está aún desarrollándose nuevas leyes que puede cambiar su futuro funcionamiento

Sobre el capital humano

Las empresas consultadas coinciden en destacar los recursos humanos del país, la cultura empresarial india, la excelente formación en *management* (muchos de los directores estaban formados en universidades de prestigio de EEUU o Reino Unido) y el idioma inglés son ventajas que no se dan en otros países. Muchas de las empresas entrevistadas logran gestionar sus filiales en India sin ningún expatriado, lo hacen con personal local. Los indios valoran muy positivamente trabajar en una empresa europea. Es importante que se inicie el proyecto junto con él, que se le forme en la empresa española y que se le inculque la filosofía empresarial. También es recomendable que al inicio del proyecto reciba un “tutelaje” en India por parte de alguien de la propia empresa. Con esto pueden evitarse conflictos.

Sobre las infraestructuras y suministro eléctrico

Quizás sean los dos impedimentos más importantes al crecimiento industrial indio, sobre todo al corto plazo. Las grandes distancias hacen que algunas empresas instaladas en India necesiten disponer de almacenes en diversos puntos del país para poder entregar en condiciones de plazo a sus clientes. Además, aunque las grandes infraestructuras dependen del gobierno central, la extrema disparidad y complejidad de los regímenes fiscales entre los Estados de la Unión, dificultan las obras de construcción de carreteras y líneas eléctricas.

Referente al suministro eléctrico decir que sólo un 50% del territorio indio cuenta con él y apenas un 80% de quienes cuenta con conexión eléctrica la reciben en efecto, debido a problemas varios en la cadena de transmisión.

Durante las entrevistas era bastante normal que hubiera continuos cortes de electricidad que podían durar horas. La solución que empleaban las empresas era la instalación de generadores de gasoil (a tener en cuenta este coste) o bien cambiaban el día laborable de más interrupciones en el suministro eléctrico por trabajar el domingo.

Sobre la búsqueda de proveedores industriales

Un patrón habitual de las empresas indias entrevistadas era su agresividad comercial inicial mostrada por la mayoría de ellos. Una vez finalizada la entrevista inmediatamente hacían el seguimiento de la visita.

Dejando de lado este factor, hay algunos aspectos a tener en cuenta para quién busque buenos proveedores en determinadas actividades de subcontratación en India:

Calidad

Si bien es cierto que algunos componentes son mucho más económicos en India, es difícil encontrar empresas con estándares de calidad similares a los europeos. De las visitas realizadas a PIMES muy pocas disponían de sistemas de calidad (aunque sí certificaciones). Por ejemplo no encontramos ninguna PIME que utilizara calibres en automoción, así como tampoco tridimensionales. Era habitual que el análisis de calidad fuera realizado visualmente. Estas empresas seguían un patrón: talleres de unos 20 trabajadores, poca calificación de los obreros, bienes de equipo muy obsoletos, sin planificación ni programación de la cadena de suministro / entrega.

Aunque esto está cambiando, de momento no es habitual, pero empiezan a crearse en India un tejido de PIMES con estándares de calidad y productividad similares a los europeos. Esto no sólo es debido a la creciente competencia que se está dando en la red industrial india, sino también por qué existe un colectivo de ingenieros que han trabajado y estudiado en Europa y deciden volver a su país aportando el know how europeo. Actualmente, de las entrevistas realizadas se desprende que estas empresas van al 100% de capacidad.

El problema de la calidad con las grandes empresas está solventado. Vimos varios modelos de empresas que deslocalizaron sus plantas en Italia y Francia y literalmente habían trasladado el mismo modelo (misma maquinaria y procesos) a la India incluso mejorando la productividad. También en este segmento empresarial observamos modelos de gestión empresarial nipones llevados a cabo por ingenieros indios con –según aseguraban sus estadísticas PPM– resultados similares a Japón.

Mínimos en volúmenes

Otro de los aspectos a tener en cuenta en la búsqueda del proveedor es el volumen que demanda. Pensamos que puede ser complejo llegar a un acuerdo de colaboración, debido a la estructura de este tipo de empresas y el elevado volumen de componentes seriados que fabrican para sus clientes. Para que nos “tengan en cuenta” es necesario volúmenes importantes.

Pequeñas series no son habituales, sólo en componentes de grandes dimensiones es posible encontrarlas.

Subcontratación de la subcontratación

Cuando una empresa quiere subcontratar un componente, y este requiere de diferentes actividades como es el montaje, la pintura, soldadura, la fabricación de los utillajes...raras veces conoce si va a ser subcontratado o el proveedor elegido va a llevar a cabo todo el proceso. En India es muy común que la empresa contactada asegure poder hacer todo el proceso, aunque no sea verdad. Si no es así podemos encontrar serias dificultades una vez les hallamos adjudicado el componente, especialmente si requiere diversos procesos, puesto que la cadena de subcontratistas puede ser interminable y es frecuente que se produzcan errores en la fabricación, en los tiempos de entrega, en las variaciones del precio final...

Durante nuestras visitas a empresas pudimos observar un tejido de pequeños talleres que trabajaba indirectamente para multinacionales.

Sobre la búsqueda de clientes

Creemos que el mercado indio no debe abordarse únicamente desde la perspectiva de importación de componentes a bajo coste. Preguntando a las empresas extranjeras instaladas su estrategia comprendía tres fases:

- Fase I: Implantación y puesta en marcha de una unidad productiva / de compras con los siguientes objetivos: mejorar la competitividad en España optando a proyectos donde antes no entraban por precios, mejorar márgenes en aquellos proyectos donde la mano de obra fuera un coste importante y finalmente comunicar a sus clientes que disponen de una estrategia de penetración en India. Es importante este último punto ya que en determinados sectores como el automóvil, los proyectos se conceden a años vista y aunque de momento no entremos por precio nuestro cliente valorará esta iniciativa.
- Fase II: Incluir el mercado indio como parte de la estrategia de ventas de la empresa. En determinados sectores como el automóvil todos los OEMs están instalándose y genera nuevos proyectos. Debe decirse que no es nada fácil, que en muchos casos acceder a estos grandes no es suficiente con un buen producto. Al contrario de otros países como China, algunos sectores empresariales indios están controlados por familias locales. Es en esta fase en la que contar con un director general indio que disponga de buenos contactos pueda ayudarnos enormemente.

- Fase III: Tener India como base de operaciones a otros mercados. Una vez consolidadas las dos primeras fases y siendo conocedores del entorno, un segundo movimiento podría ser abordar mercados en los que India es el socio comercial más habitual.

Sobre la situación macroeconómica

Si bien es cierto que el crecimiento en los últimos años de la economía india se ha incrementado con ratios de dos dígitos, hay leves signos de debilitamiento. Algunos economistas predicen que el próximo año se espera que la economía India crezca sobre el 8,25%. Parece ser fruto de una decisión madura de enfriamiento que el propio gobierno indio quiere imponer, y evitar así un sobrecalentamiento de la economía, especialmente en la inflación.

En el último trimestre la subida de los tipos de interés y una rupia en alza han frenado la producción industrial india, que creció un 6,4% en septiembre frente al 12% registrado en el mismo periodo del año anterior. Aunque el sector industrial y el de servicios, que representan un 83% de la economía india, crecerán cerca de un 10%.

La subida de los precios del petróleo y los problemas en los mercados europeos y estadounidenses han hecho que India registrase el crecimiento más bajo de todo el año.

El Gobierno y diversos economistas indios ven la ralentización del crecimiento como algo temporal, al tiempo que prevén una recuperación en los próximos meses.

India ha mejorado sus indicadores de déficit fiscal pero por otra parte tiene que invertir mucho más en infraestructuras. El déficit comercial ha aumentado, no obstante la vulnerabilidad a *shocks* externos es limitada debido a unos bajos niveles de deuda externa, unas reservas de 230 billones USD y un sector servicios fuertemente exportador.

La india tiene que hacer frente a importantes retos como país. Entre los principales retos están lo siguientes: Mejora de suministro y coste de toda clase de servicios públicos como energía, suministro de agua, educación a colectivos desfavorecidos, carreteras, mejora en el sistema sanitario. Todos ellos son pilares de lo que constituye un desarrollo económico y social.

Inciendo en los directamente relacionados con la actividad económica, existen graves deficiencias en la red eléctrica, carreteras y otros sistemas de transporte, y todo ello incide especialmente en una economía que esta creciendo rápidamente. Estas deficiencias erosionan la competitividad de las industrias basadas todavía en una gran intensidad del factor trabajo y orientadas a la exportación. India tiene que invertir un 3-4% del PIB, más de lo que lo hace ahora, en infraestructuras para mantener el ritmo de crecimiento, según el Banco Mundial. Según el *Global Competitiveness Report del WEF* la India desciende del puesto 42 al 48 entre 131 economías, mientras que la China pasa del 35 al 34.

Otro aspecto a mejorar es la regulación laboral, hasta ahora uno de los más complejos factores que han restringido el crecimiento de las actividades manufactureras formales. En la próxima década 80 millones de personas se incorporan al mercado laboral, y sólo la industria manufacturera intensiva puede absorber una parte significativa de estos nuevos entrantes.

Conseguir un crecimiento más inclusivo, mientras el sector servicios brilla y provee multitud de oportunidades, un 90% de la fuerza laboral del país está atrapada en la baja productividad y la economía informal. Mientras territorialmente hay una India que brilla (Mumbai, Bangalore,...) otra India está atrapada en la pobreza, Assam, Bihar, Chhattisgarh, Jharkhand, Madhya Pradesh, Orissa, Rajasthan, and Uttar Pradesh . En muchos de ellos el conflicto civil – guerrilla de todo tipo (secesionista en Assam , nasalita - maoísta en la parte central del subcontinente) es lo que predomina.

Un apunte sobre la rupia

La Rupia se ha apreciado respecto al dólar un 15% durante este año, se le atribuye a este hecho una pérdida de puestos de trabajo y una disminución del ritmo de exportaciones, pero

La subcontratación industrial en India: elaborado por las Cámaras de Barcelona, Manresa y Sabadell

también un buen medio del control de la inflación. Se atribuye al “*Hot Money*” la mayor parte de este efecto, pero no se cuestiona la política del *Reserve Bank of India* de que el mercado determine el tipo de cambio. Algunos expertos asistentes en la Cumbre Económica India (*World Economic Forum*) del pasado 2-4 de Diciembre 2007 como Gerard Lyons predicen que la Rupia puede revaluarse frente al Dólar hasta 1 USD= 30 INR. Pero se relativiza ya que se considera que esta debe valorarse ante una cesta de monedas. Nombres ilustres de peso en la economía india como Raúl Bajaj (Bajaj Auto) o Ramalinga Raju (Stayam Computer Services) opinan que la Rupia no es la preocupación principal ya que es mucho más importante para la economía india aspectos como el control de la inflación, la inversión en infraestructuras, educación, sanidad.

IX. DIRECCIONES DE INTERÉS

INSTITUCIONES DE INTERÉS EN ESPAÑA

Embajada de India en España.

La embajada de la India en España, ubicada en Madrid, ofrece información económica, comercial, consular y turística.

Av. Pío XII, 30-32
28016 Madrid

Tel:+34-91-3450406
Fax:+34-91-3451112

<http://www.embajadaindia.com/>

Casa Asia.

Tiene como objetivo promover proyectos y actividades que contribuyan a un mejor conocimiento y al impulso de las relaciones entre España y los países de Asia y del Pacífico, especialmente, en el ámbito institucional, económico, académico y cultural.

Palau Baró de Quadras
Av. Diagonal, nº 373
08008 Barcelona

Tel:+34-93-2387337

<http://www.casaasia.es/>

MINISTERIOS / ORGANISMOS PÚBLICOS

Securities and Exchange Board of India

Agencia pública que regula la bolsa de valores de India y es responsable también de proteger los intereses de los inversores.

Plot No.C4-A,'G' Block,
Bandra Kurla Complex,
Bandra(East),
Mumbai 400051

Tel:+91-22-26449000
Fax:+91-22-26449016-20

<http://www.sebi.com/>

Ministry of Commerce and Industry

Organismo encargado de todas las cuestiones relativas al comercio internacional en India.

La subcontratación industrial en India: elaborado por las Cámaras de Barcelona, Manresa y Sabadell

General Administration Division.
Udyog Bhavan,
New Delhi 110011

Tel:+91-11- 26513204
Fax:+91-11- 26534870

<http://www.commerce.nic.in/>

Directorate General of Foreign Trade

Responsable de la ejecución de política de importación-exportación del gobierno de India, su función principal es la de expedir los Import-Export Code Numbers (IEC Numbers), conceder las licencias de importación-exportación, los permisos de despacho en aduanas y otros documentos requeridos en los procedimientos de la política de importación-exportación.

Udyog Bhawan,
H-Wing, Gate No.2,
Maulana Azad Road,
New Delhi -110011

Tel:+91-11-23061562
Fax:+91-11-2306 2225

<http://dgft.delhi.nic.in/>

Reserve Bank of India

Banco central indio. Sus principales funciones son regular y supervisar el sistema financiero, dirigir el cambio de divisa, desarrollo y constituye la autoridad monetaria del país.

6, Sansad Marg,
New Delhi - 110 001

Tel:+91 11 23711333,
Fax:+91 11 23711250

<http://www.rbi.org.in/>

Ministry of Heavy Industry

Organismo público que administra 48 empresas públicas y las ayuda en su intento de mejorar su rentabilidad.

Udyog Bhavan,
New Delhi - 110001

Tel:+91-11-23063321
Fax:+91-11-23062552

<http://www.dhi.nic.in/>

Ministry of Civil Aviation

Es el Ministerio responsable de la formulación de políticas nacionales y programas de desarrollo y regulación de la Aviación Civil.

New Delhi-110 002.

Tel:+91-11 23230131

Fax:+91-11-23234062

<http://www.bis.org.in/>

DELEGACIONES ESPAÑOLAS EN INDIA

Cámara de Comercio Española (Indo-Spanish Business Committee)

Esta Cámara ofrece asesoramiento laboral, programas de formación ejecutiva y desarrollo, información del comercio y biblioteca, servicios de conservación de energía, certificación de la documentación de exportación, división de comercio internacional...

Contacto: Capt. Avinash Batra
Chairman

Mackinnon Mackenzie Building,
3rd Floor,
4,Shoorji Vallabhdas Road,
Ballard Estate,
Mumbai - 400001

Tel:+91-22-22614681-84

Fax:+91-22-22621213

<http://www.bombaychamber.com/>

Oficina Comercial de la Embajada de España en Nueva Delhi

Las Oficinas Económicas y Comerciales de las Misiones Diplomáticas Permanentes de España constituyen un instrumento de la Administración española de apoyo a la internacionalización de la empresa.

2, Palam Marg,
Vasant Vihar,
New Delhi. 110 057

Tel:+91-11-26146477

Fax:+91-11-26145956

<http://www.oficinascomerciales.es/>

ASOCIACIONES AUTÓNOMAS

All India Association of Industries (AIAI)

La subcontratación industrial en India: elaborado por las Cámaras de Barcelona, Manresa y Sabadell

Organismo multisectorial de apoyo industrial

New Excelsior Building, 6th Floor, A.K. Nayak Marg,
Fort, Mumbai – 400001

<http://www.aiaonline.org/>

Institute of Rail Transport

Esta institución está dedicada al estudio del transporte ferroviario. Organiza cursos, seminarios, conferencias y jornadas técnicas sobre cuestiones relativas al transporte y gestión ferroviarias. Además publica el Rail Transport Journal.

Room No. 17,
Rail Bhavan,
New Delhi 110001

Tel:+91-11-23384171
Fax:+91-11-23384005

<http://irt-india.com/>

Indian Railway Conference Association

Esta asociación proporciona información sobre los ferrocarriles de India, informes de viaje, galería fotográfica, documentos técnicos, artículos...

DRM office,
Accounts Buildings (Annexe),
Northern Railway,
State Entry Road,
New Delhi 110055

Tel:+91-11-343 431

<http://www.irfca.org/>

Centre for Railway Information Systems (CRIS)

Mr. K.S. Sandhu, Executive Director.
Implementa para IR proyectos relacionados con sistemas de información: "Freight Operations Information System" (FOIS), sistema de reserva de billetes para pasajeros, máquinas expendedoras de billetes sin reserva previa y otros.

Chanakyapuri
New Delhi 110021

Tel:+ 91-11-604525
Fax:+91-11-68777893

<http://cris.org.in/>

X. BIBLIOGRAFIA

Notas sectoriales de ICEX. Material, equipos y servicios ferroviarios. ICEX Julio 2006

Rai, Rakesh. "The New Rules of Real Estate". Money Today. 26 de julio de 2007, pg. 38

Ficha-País 2007: India. ICEX mayo 2007

"High-tech Hopefuls". The Economist. 10-16 de noviembre de 2007

"Country Briefings India" (Online) <http://www.economist.com/countries/India/>. 7 de noviembre de 2007

"Responding to the Rising Rupee: Why Indian Firms Must Rethink Their Business Models" (Online) <http://www.ikw.in/>. 22 de agosto de 2007

Reed, John. "India 60 Years – Motor Industry: Driven By Worldwide Ambitions". (Online) <http://www.ft.com/>. 14 de agosto de 2007.

"What's Next for India – Beyond the Back Office". The Boston Consulting Group, Knowledge Wharton.

Huchet, Jean-François. Ruet, Joël. "Globalisation and Opening Markets in Developing Countries and Impact on National Firms and Public Governance: The Case of India" Abril 2006

"India: Perspectivas / Oportunidades". Oficina Económica y Comercial de España, Nueva Delhi. 2007

Bhawnani, Ram. Aiyar, Swaminathan. "India Hoy". Nú: 39. Economía Exterior. 2006/2007

Peters, Sanjay. "La India, Promesa de Futuro"

Peters, Sanjay. Soler, Jacinto. Mir, Xavier. "La Empresa Española Ante el Reto de India". Septiembre 2007.

Consultora. No Delay Miquel Ferrer

Business World: Special Issue. 20 de agosto de 2007.

Outlook Business: Special Issue. 20 de agosto de 2007.

Outlook Business. 30 de Julio de 2007

Outlook Business. 5 de agosto de 2007.

SI ESTÁ INTERESADO EN DISPONER DEL INFORME COMPLETO PUEDE SOLICITARLO A SU BOLSA DE SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL