



PAÍSES EMERGENTES Y OTROS MERCADOS DE INTERÉS

Noticias

Nº 63 / Junio 2013

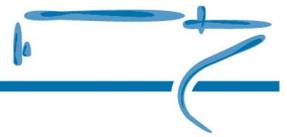
- 1.- En la Noticia
- 2.- Interés general
- 3.- Marco normativo
- 4.- Informes sectoriales.

1.- EN LA NOTICIA

❖ **MARRUECOS: El gobierno marroquí decide recortar un 25% el presupuesto para inversiones**

El pasado 3 de mayo, el ministro marroquí de Finanzas, Nizar Baraka, anunció en rueda de prensa que el gobierno ha decidido practicar recortes en varias de las partidas presupuestarias que se establecieron en la Ley de Finanzas para el año 2013; unos presupuestos que aprobó el parlamento marroquí en diciembre del año pasado.

El motivo de estos recortes, según explicó el ministro, son los malos resultados registrados por la economía marroquí en 2012 (con un crecimiento económico del 2,2%, y un déficit presupuestario que rondó el 7,5%) y el primer trimestre de 2013, en el que según el ministro, el déficit presupuestario ha alcanzado el 2% del PIB. Estos resultados hacen temer que el gobierno no pueda cumplir con el compromiso adquirido con el FMI de reducir el déficit público al 4,8% al final de 2013, a cambio la línea de liquidez que el organismo concedió a Marruecos a finales del año pasado. Sobre todo cuando el propio gobierno hace una



previsión de este indicador del 8% para finales de este año. Con estos recortes, por lo tanto, el gobierno pretende mantener el déficit bajo control.

Los recortes afectarán a entre un 15 y un 20% de los gastos comprometidos en la Ley de Finanzas (entre 8.800 y 11.800 millones de dirhams, o lo que es lo mismo, entre 800 y 1.060 millones de euros), y afectarán a prácticamente todas las partidas. Especial impacto ha tenido la noticia de la congelación que se realizará a los gastos de inversión pública, cuyos fondos, fijados en la LF en 58.910 millones de dirhams (unos 5.300 millones de euros) se verán reducidos en 15.000 millones de dirhams (1.350 millones de euros). O lo que es lo mismo, el gobierno marroquí pretende recortar los fondos para la inversión pública en un 25%.

El mal estado de las finanzas públicas marroquíes se ha venido reflejando durante el último año en las dificultades que están encontrando ciertos organismos y empresas públicas (como la Oficina Nacional de la Electricidad y el Agua Potable, la ONEE en sus siglas en francés) para atender sus pagos, así como en los retrasos en la ejecución de algunas obras e inversiones públicas. Esto está afectando a su vez a numerosas empresas privadas.

Según apuntan medios marroquíes, este recorte en los fondos para inversiones públicas puede ahondar aún más en el problema, ya que significaría un descenso en los pedidos a estas empresas privadas que trabajan para la administración, lo que a su vez puede repercutir en el empleo de estas empresas.

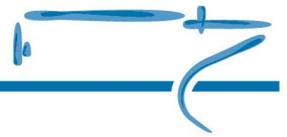
Fuente: Red de oficinas comerciales en el exterior, L'Economiste, 22 de mayo de 2013

❖ **CHILE: España se sitúa como el primer inversor extranjero en Chile**

Según el Banco Central de Chile, España se sitúa como el primer inversor extranjero en Chile en términos de stock, con 32.263 millones de dólares. Por detrás le sigue Estados Unidos, con un stock de Inversión Extranjera Directa (IED) de 29.728 millones de dólares. En cuanto a flujos de inversión, durante 2012, España invirtió en Chile más de 4.052 millones de dólares.

Entre 2010 y 2012, la IED en Chile ha aumentado un 42% con respecto al periodo de 2006 a 2009, alcanzando los 68.627 millones de dólares. Esto ha permitido que la IED como porcentaje del PIB para 2012 se convirtiera en la más alta de la historia del país, con un 11,3%.

Por otro lado, en 2012 la IED aumentó un 32,2% frente a 2011, alcanzando un récord de 30.323 millones de dólares. De este importe, un 35% (10.581 millones de dólares) corresponden a reinversión de beneficios; un 33% (10.078 millones de dólares) a instrumentos de deuda; y un 32% (9.664 millones de dólares) a participaciones de capital.



En cuanto a los sectores que más IED han recibido, la minería se sitúa en primera posición, con 15.096 millones de dólares. Le siguen servicios, con 9.543 millones de dólares, e industria, con 3.372 millones de dólares.

Fuente: Red de oficinas comerciales en el exterior, Comité de Inversiones extranjeras en Chile, <http://www.inversionextranjera.cl/>

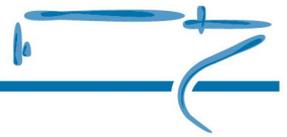
2.- INTERÉS GENERAL

❖ **IRLANDA: Recuperando su pérdida competitividad tras la aplicación de un severo plan de austeridad**

La influencia de la República de Irlanda en el contexto mundial no se corresponde con lo que representa un país de poco más de 4,5 millones de habitantes. Pero si se tiene en cuenta que hay más de 80 millones de descendientes de irlandeses repartidos por el mundo, sobre todo en Estados Unidos, esa influencia está justificada. El trasiego de estos entre ambos países hace que Irlanda desempeñe un papel muy importante como puerta de acceso y lugar de establecimiento de las empresas con intereses a los dos lados del Atlántico.

Irlanda se caracteriza por poseer una buena red industrial y un desarrollado y competitivo sector terciario. La política industrial de sus diferentes Gobiernos ha promocionado la implantación de empresas primordialmente exportadoras y, por otro lado, tanto la banca como el sector financiero han experimentado un crecimiento que ha convertido a Dublín en un importante centro financiero internacional. En consecuencia, el sector de servicios en Irlanda es el responsable de la mitad del PIB y ocupa al 62% de la población. La agricultura, por su parte, a pesar de la baja contribución al PIB (alrededor de un 5%), supone un 8,8% del empleo y alrededor del 7% de las exportaciones, principalmente de productos ganaderos y lácteos. Otras peculiaridades que ofrece el mercado irlandés son la buena cualificación de su mano de obra y su favorable fiscalidad: el Impuesto de Sociedades es del 12,5% y las cotizaciones a la Seguridad Social son relativamente bajas, puesto que suponen el 14,75% del salario. Además, no hay que olvidar las facilidades legales y burocráticas que existen en el país para implantar un negocio o llevar a término una actividad productiva. En el lado de las desventajas destacan el pequeño tamaño del mercado y los elevados costes salariales.

La crisis financiera del año 2008 afectó de lleno a la economía irlandesa y redujo el PIB entre los años 2007 y 2010 en un 12%. Según los datos que ofrece el Fondo Monetario Internacional (FMI), su economía, marcada por el programa de rescate de la Unión Europea y el propio Fondo Monetario Internacional, ya registró un crecimiento positivo en 2011 del 1,4%; la estimación para 2012 es



de un 0,4% y del 1,4% para 2013. Por lo que respecta al empleo, Irlanda ha creado desde 2010 hasta 2012 un número considerable de puestos de trabajo, en concreto 105.000. No obstante, la previsión de la tasa de paro para este año sigue siendo muy alta y el FMI la sitúa en el entorno del 14,4%. En este contexto, y con la aplicación del programa de rescate, la política restrictiva y de ajustes todavía está previsto que se mantenga, al menos, hasta el año 2015.

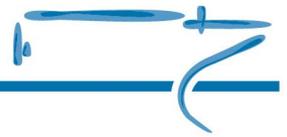
Inversión extranjera

En los últimos años, Irlanda se ha caracterizado por poner en marcha una política muy intensa para la atracción de inversiones. Su trayectoria es sólida en sectores tecnológicos, ingeniería, servicios financieros, medio ambiente, el sector textil, el energético y cualquiera que esté relacionado con la investigación y el desarrollo. A su vez, la inversión ha sido un motor para la mejora, que no solo ha proporcionado nuevos empleos, también ha dejado experiencia y conocimientos tecnológicos muy útiles para el futuro y para afrontar nuevos retos.

La tasa del Impuesto de Sociedades es uno de los principales incentivos con los que cuenta el país para atraer empresas a su territorio, al tratarse de una de las más bajas de la Unión Europea. Sin embargo, los ingresos obtenidos por una compañía se gravan de forma diferente en función de su origen. Así, los procedentes de la explotación de la propia actividad de la empresa están gravados al referido 12,5%, pero a los ingresos generados fuera de Irlanda o producto de la rentabilidad de activos, como intereses o *royalties*, se les aplica un tipo del 25%. Las ganancias de capital se gravan al 33%. También existen otros incentivos para las empresas inversoras en Irlanda como las deducciones por el uso y deterioro de maquinaria y de vehículos con fines productivos. Esta se calcula aplicando un 12,5% al coste de la adquisición. Además, se contemplan minoraciones del capital por el gasto realizado por el traspaso de derechos, *software* y maquinaria eficiente energéticamente.

Desde un punto de vista bilateral, por razones obvias de tamaño, la inversión española en Irlanda siempre ha sido superior a la realizada en sentido inverso. En 2011 fueron 289 millones de euros, lo que convierte a Irlanda en el destino número 17 en importancia de la inversión española. Para facilitar esa inversión, entre España e Irlanda hay firmado un [Convenio para Evitar la Doble Imposición](#) de febrero de 1994.

IDA Ireland es la agencia estatal para la captación de inversión internacional. Su misión principal de cara a los inversores extranjeros es la de proveerles de información sobre los principales sectores de negocio y posibles localizaciones en Irlanda, y prestar asistencia para el establecimiento de empresas en el país. Además, focaliza su apoyo en aquellos sectores que desde el punto de vista interno ofrecen mayor potencial de crecimiento y mejores perspectivas de empleo, a saber: productos químicos, farmacéuticos y sanitarios; ingeniería; tecnologías de la información y comunicación; *software* y medios digitales; y,



por último, servicios de comercio internacional (servicios financieros, centros de atención al cliente y logística). Por otro lado, Enterprise Ireland es la agencia gubernamental dependiente del Ministerio de Trabajo con competencias en la I+D y los recursos humanos del sector industrial del país. Entre sus misiones, destaca la de asesorar a las empresas extranjeras que quieran trabajar con proveedores irlandeses. Además, es la entidad para la promoción de colaboraciones en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas.

Información: <http://www.idaireland.com/>

Fuente: El Exportador, mayo 2013, ICEX

3.- MARCO NORMATIVO

❖ **TAIWAN: La fiscalidad en Taiwan. Incentivos en Zonas Francas.**

En términos generales, los impuestos en Taiwán se pueden clasificar en nacionales y locales. La jurisdicción tributaria se extiende a la isla de Taiwán y a su grupo subordinado de islas.

El sistema tributario se compone de gravámenes en nombre del Gobierno central (nacional), los Gobiernos provinciales, los de las ciudades de Taipéi, Nueva Taipéi, Taichung, Tainan y Kaohsiung, y otros Gobiernos locales.

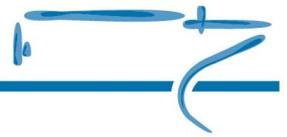
Los tributos locales incluyen los derechos de timbre, impuestos sobre la tierra (impuesto de plusvalías o impuesto a la tierra agrícola y el incremento de valor de terrenos) e impuesto sobre la vivienda.

Impuesto sobre Sociedades (ITA)

En el sistema fiscal de Taiwán, el pago de impuestos por una empresa da lugar a créditos de imputación. Los accionistas individuales residentes pueden utilizar estos créditos de imputación como créditos fiscales en contra de su impuesto sobre la renta individual.

Una empresa residente está sujeta al impuesto sobre su renta mundial. En cambio, una empresa extranjera solamente está sujeta al impuesto sobre sus ingresos procedentes de Taiwán.

Son rentas exentas, entre otras, las relacionadas con la educación y la cultura y los ingresos obtenidos por la cesión de marcas o la concesión de otros derechos sobre licencias especiales para la introducción de nuevas tecnologías o productos que mejoren la calidad y reduzcan los costes de producción en el mercado.



Los tipos impositivos vigentes a partir del ejercicio 2010 son: el 0% hasta una base imponible de 120.000 nuevos dólares taiwanesas (TWD) -3.062 euros- y el 17% para una base imponible superior a 120.000 TWD. Habitualmente, todas las ganancias de capital están gravadas como ingresos ordinarios.

Las pérdidas podrán deducirse de otros ingresos del mismo ejercicio. Como regla general, no se permite compensar una pérdida en años posteriores a menos que se obtenga autorización por parte de la Administración. En caso de disponer de tal autorización, la pérdida puede ser compensada con los ingresos de la misma categoría en el año en curso y cualquier exceso se traslada a los cinco años siguientes.

Impuesto de Renta Básica (IBTA)

El 1 de enero de 2006 entró en vigor este impuesto, que grava a empresas residentes, con las excepciones de: las dedicadas a la educación o fines sociales, cooperativas de consumo, autónomos, empresas públicas, las que prescindan de lugar fijo de negocios (por ejemplo agentes), las empresas en liquidación o quiebra, y aquellas cuya renta básica es inferior a dos millones de TWD.

La renta básica es la base imponible calculada de acuerdo con el ITA, y se añaden ganancias de capital por la venta de acciones y títulos y la renta exenta de acuerdo con la normativa específica.

Existe una deducción estándar de 500.000 TWD. El tipo impositivo aplicable es del 12%.

Impuesto sobre el Volumen de Negocios

También denominado "impuesto sobre actividades que no aportan valor añadido", abarca categorías especiales de servicios que no están sujetos al Impuesto sobre Sociedades. El tributo se aplica sobre los ingresos brutos.

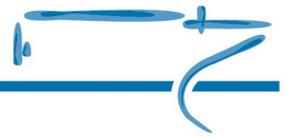
Los sujetos pasivos son las empresas dedicadas a la banca, seguros, inversión en valores, servicios de corretaje y casas de empeño; discotecas, restaurantes con instalaciones de entretenimiento, cafeterías y bares; y las pequeñas empresas que tienen un ingreso mensual bruto de menos de 200.000 TWD.

En general, la base imponible es el ingreso bruto y el tipo impositivo puede ser del 0,1%, 1%, 2%, 5%, 15% ó 25%.

Impuesto sobre el Valor Añadido

El IVA recae sobre la venta de bienes y servicios dentro de Taiwán y sobre la importación.

Los contribuyentes sujetos son los vendedores de bienes o servicios, los consignatarios o titulares de los bienes importados, los que reciben los servicios prestados por las empresas extranjeras, otras entidades que no tienen un lugar



fijo de negocios en Taiwán y los agentes en nombre de las empresas internacionales de transporte sin establecimiento permanente.

La base imponible es el importe de las ventas, incluyendo los derechos de aduana y los impuestos sobre el tabaco y el alcohol.

Los principales artículos y servicios exentos de IVA son los productos y servicios médicos, servicios educativos y culturales, libros y escritos académicos, periódicos, revistas, artículos con fines caritativos, productos agrícolas y pesqueros, obligaciones emitidas por el Gobierno, valores, oro y bonos corporativos.

Están gravados a un tipo del 0%: la exportación de bienes, los servicios relacionados con la exportación o los servicios realizados en Taiwán para su uso en el extranjero, los bienes y servicios vendidos en zonas francas, el transporte internacional, la reparación de buques o aeronaves de transporte internacional, etc.

El tipo de gravamen es del 5% (aunque se espera en breve un incremento).

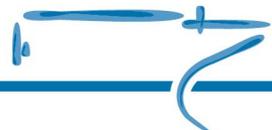
No residentes

Los no residentes que reciban dividendos, intereses y/o *royalties* de fuente taiwanesa están sujetos a una retención del 20%. Sin embargo, para aquellos no residentes que reciban dividendos de inversiones no aprobadas por el *Statute for Investment by Foreign Nationals* y el *Statute for Investment by Overseas Chinese*, el tipo de retención será del 30%. Estos tipos se reducirán hasta porcentajes de entre el 5% y el 15% si la entidad no residente está establecida en un país que tenga suscrito un convenio de doble imposición con Taiwán. España, actualmente, no tiene concluido tal convenio con la isla.

Incentivos fiscales

Se está desarrollando un plan piloto de zona libre económica, esto es, introducir seis zonas económicas libres en el norte, centro y sur de Taiwán. Cuando se instalen en estas zonas, los inversores extranjeros obtendrán los siguientes incentivos fiscales:

- Reducción del tipo del ITA al 10% (antes 17%).
- Exención fiscal del 50% para trabajadores extranjeros y chinos en los primeros tres años de empleo.
- Incentivos para los beneficios repatriados desde el extranjero.
- Incentivos para la adquisición de tecnologías patentadas.
- Incentivos para actividades de I+D.
- Exención en los impuestos de importación y exportación de bienes y materias primas desde y hacia dichas zonas.



- Incentivos no fiscales, como subvenciones para alquileres y permisos de trabajo para trabajadores extranjeros cualificados.

Normas antiabuso

Taiwán no tiene ninguna disposición específica contra la evasión. Las autoridades fiscales se atribuyen el derecho de evaluar los impuestos basándose en los hechos y las relaciones económicas. Esta disposición es el comienzo de un régimen de lucha contra la evasión que está siendo gradualmente desarrollado. Así, se prevén nuevas obligaciones fiscales para las sociedades no residentes que operan en Taiwán a través de sucursales, y que están actualmente sujetas a una baja tributación. Falta elaborar la definición de “sede de dirección efectiva”. Si estas normas son aprobadas, entrarán en vigor en 2015.

Impuestos

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES. TIPO IMPOSITIVO GENERAL	17% cuando la base imponible excede de 120.000 TWD (3.062 euros)
NO RESIDENTES. TIPO IMPOSITIVO	
Beneficio empresarial (a través de establecimiento permanente)	17%
Ganancias de capital	17%
Intereses	15%-20%
<i>Royalties</i>	20%
Dividendos	20%
Envío de beneficios a la casa central	0%
IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO	
Tipo de gravamen general	5%
Tipo de gravamen reducido	0%
IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES	SÍ
INCENTIVOS FISCALES	SÍ
Zonas francas	SÍ
Adquisición de tecnología	SÍ
Inversión extranjera	SÍ
ARANCELES A LA IMPORTACIÓN	SÍ
CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN CON ESPAÑA	NO
CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN CON OTROS PAÍSES	SÍ
Entre ellos: Alemania, Suiza, Australia, Bélgica, Dinamarca, Reino Unido, Paraguay	
NORMAS ANTIELUSIÓN	
Transparencia fiscal internacional	NO
Normas sobre precios de transferencia	SÍ
Normas sobre subcapitalización	SÍ

Fuente: El Exportador Digital, mayo 2013.



4.- SECTORES

❖ **INDIA: El mercado de bienes de equipo para la fundición del acero**

El sector de bienes de equipo para la fundición del acero en la India está estrechamente relacionado con otros sectores tales como la maquinaria metalúrgica, así como la siderurgia y el sector de metalurgia y minería. Motivo por el cual, en la presente nota sectorial, al no poder hablar solo del sector de los bienes de equipo para la fundición del acero como elemento separado, debido a la escasez de datos como sector independiente, lo hemos intentado interrelacionar con los tres sectores arriba mencionados haciendo hincapié en el sector del acero.

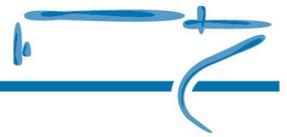
Según el informe publicado por Confederation of Indian Industries (CII) y la consultora BCG1 en noviembre 2012 sobre la industria de bienes de capital en la India, el mercado de la maquinaria metalúrgica se valoró en 377 millones de dólares durante el AF 2007 y registró una tasa compuesta de crecimiento del 23% durante el periodo 2007 - 2011 para alcanzar los 943 millones de dólares en el ejercicio 2011. Se espera que el sector siga creciendo a una tasa compuesta de crecimiento anual (CAGR) del 29% durante el lapso del Duodécimo Plan Quinquenal (2012-17).

Sin embargo, la escasez de tecnología avanzada hace de este sector uno enormemente dependiente de las importaciones. Durante el periodo del 2007-11 casi el 87% de los equipos fueron importados.

De manera similar, el sector de la metalurgia y minería está experimentando un fuerte crecimiento: si éste se situó en 106,4 mil millones de dólares en el año 2010, se prevé que alcance los 305,5 mil millones de dólares en el año 2015. Según el informe publicado por IBEF en agosto del 2012 los recursos metalúrgicos sin explotar en la India alcanzan 82 mil millones de toneladas. El sector siderúrgico (hierro y acero) representa el 73,8% del valor total de la industria de metalurgia y minería en la India.

Cabe destacar que la India tiene una ventaja competitiva respecto a los otros países en cuanto al coste de fabricación y transformación de acero y aluminio y es el tercer mayor fabricante de acero a nivel mundial.

La producción de acero crudo creció a una tasa del 8,2% por año de las 50 millones de toneladas en 2006-07 a 69 millones de toneladas en 2010-11. Este incremento de 28 MT fue impulsado principalmente por la expansión en la capacidad productiva de otras empresas grandes y medianas del sector. En cambio, los actores principales como SAIL, TATA y RINL aportaron tan solo un 6% a este crecimiento (1,67 millones de toneladas). No obstante, estos mismos



actores principales tienen previstos fuertes planes de expansión para los próximos años.

La producción de acero terminado creció a una CAGR del 5,8% durante los años 2006-07 a 2010-2011 (de 52,53 MT a 66,01 MT).³ Sin embargo, el consumo de acero terminado superó la producción de acero terminado y creció a una CAGR del 8,8% (de 46.78 MT en 2006-07 a 65.61 MT en 2010-11).

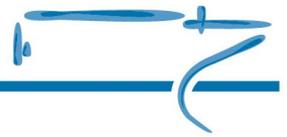
Una característica destacable que se observa en el comportamiento de las tendencias sectoriales es el crecimiento relativamente mayor en la demanda nacional de acero frente a la oferta. Con la demanda superando a la oferta, el país se ha convertido en un importador neto de acero, desde 2007-08; es decir, desde el primer año del 11° Plan Quinquenal.

Existe un gran potencial de crecimiento de la demanda de acero nacional en la economía india a medio y largo plazo. En términos de utilización del acero, la India no está al nivel del resto de los grandes fabricantes de acero del mundo. En 2010 el consumo per cápita del acero fue de 51,7 Kg., por los 202,7 Kg. de la media mundial.

La época de post desregulación iniciada en el año 1991 ha visto cómo se producían importantes cambios en la estructura de la propiedad de la industria del acero indio. La adición de capacidad durante las dos décadas posteriores a la desregulación se ha llevado a cabo enteramente en el sector privado. Como resultado, se ha marcado un cambio hacia un mayor protagonismo del sector privado en la producción de acero bruto y final. El sector privado representa actualmente el 75% de la producción total de acero crudo en comparación con el 37% de 1992-93 y el 80% de la producción total de acero acabado en contraposición con el 67% de 1992-93.

La liberalización del régimen de comercio exterior ha tenido también un efecto favorable en las exportaciones indias. En el caso de las exportaciones de acero, éstas alcanzaron un máximo de 5,24 MT en el final del 10° Plan. Sin embargo, durante el 11° Plan Quinquenal, se produjo un descenso de las exportaciones y se llegó a registrar una tasa negativa de crecimiento del 9% por año, de los 5,08 MT en el 2007-08 a los 3,46 MT en 2010-11. Este período coincidió con un cambio en el balance exportador del país a favor de un mayor valor añadido y productos más sofisticados.

Por otro lado, las importaciones siguieron el camino contrario y crecieron. La progresiva reducción de los niveles de derechos de aduanas después de la desregulación permitió un aumento de las importaciones. La India se convirtió en un importador neto de acero y las importaciones netas han variado de 0,979 MT en el año fiscal 2007 a 3,102 MT en 2011(provisional). Es importante señalar que ha habido un cambio de tendencia entre los flujos de exportaciones e importaciones en los últimos 3-4 años.



Esta evolución implica que el aumento de las importaciones es, en gran medida, resultado de un incremento de la demanda nacional y no de la erosión de la competitividad de la industria siderúrgica india. La reducción de las tasas de derechos de importación se realizó para proporcionar a los usuarios de la India un mejor acceso a los suministros mundiales, y con ello frenar el crecimiento de los precios en el país; también para evitar la posibilidad de un déficit de oferta en el mercado interno.

En cuanto a los precios internos del acero, éstos se determinan en base a los precios del mercado internacional, tal y como se espera en una situación de mercado libre y abierto. De hecho, la reducción progresiva de las tarifas arancelarias aduaneras ha reducido con el paso del tiempo el margen entre el precio de mercado de las importaciones y del mercado interno.

Por último, las perspectivas de la industria del acero vienen dadas principalmente por las fuerzas del mercado, tanto internas como internacionales; estas señales se reflejan a través de las tendencias en los precios de las materias primas y de los productos terminados. Los precios del acero se mantuvieron estables hasta el tercer trimestre de 2007-08 si bien el último trimestre de dicho periodo fue testigo de un acusado incremento de los precios y una alta volatilidad. Esta tendencia se mantuvo hasta Julio de 2009 alimentando las presiones inflacionistas lo que condujo a que el gobierno indio tomara varias medidas económicas tales como la reducción de aranceles y la retirada de incentivos a las exportaciones. Las medidas mencionadas produjeron un efecto saludable en la economía y los precios del acero comenzaron a moderarse a partir del tercer trimestre del año 2008-09. Éstos se mantuvieron en niveles relativamente estables hasta mediados de 2009-10, y el año terminó con incrementos marginales que persistieron hasta el primer trimestre del año fiscal 2010-11. A partir del segundo trimestre se produjo una moderación de los precios de los productos largos, mientras que los precios de los productos planos se mantuvieron en niveles elevados hasta Junio de 2011.

Informe completo disponible en:

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4656097>

Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai.