

INFORME DE MERCAT

Índia – TIC, Manufactura i Economia Digital

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial del país: República de l'Índia

Capital: Nova Delhi

Població: Aproximadament 1.440 milions habitants (1a economia poblacional mundial)

Moneda: Rupia indiana (INR)

Equivalència: 1 EUR $\approx$ 109,25–109,87 INR (setembre 2026)

Idioma oficial: Hindi i anglès (22 idiomes reconeguts)

Règim polític: República federal parlamentària

PIB nominal 2024: 3,76 bilions USD (5a economia mundial)

PIB nominal 2025: 3,92 bilions USD (previsió)

Creixement PIB 2024: +7,2% real; previsió 2025: +7,4%–7,6%; previsió 2026: +6,3%–6,6% (FMI / Banc Mundial / RBI)

Sectors clau: TIC, manufactura (PLI), farmacèutica, automòbil, agroalimentari, serveis financers

1. RESUM EXECUTIU

L'Índia és l'economia de major creixement entre les grans potències mundials i el mercat emergent amb més projecció per a la dècada 2025–2035. Amb un PIB de 3,76 bilions USD el 2024 (+7,2% real) i previsions de superar els 4,15 bilions el 2026, el país combina un mercat intern de 1.440 milions de consumidors amb un sector tecnològic d'exportació de 282.600 milions USD anuals.

La política Make in India i els esquemes PLI (Production Linked Incentive) —amb ~26.000 milions USD d'incentius en 14 sectors— estan transformant el país en un hub de manufactura alternatiu a la Xina. Paral·lelament, la infraestructura digital (UPI, India Stack, 900+ milions d'usuaris d'internet) i un ecosistema SaaS valorat en 13.000 milions USD amb CAGR del 22,9% obren oportunitats concretes per a empreses tecnològiques catalanes.

Un factor decisiu per a 2026 és el tancament de l'Acord de Lliure Comerç UE-Índia (setembre 2026), que eliminarà el 90% dels aranzels i estalviarà 4.000 milions EUR als exportadors

europaus. Combinat amb les missions de la Generalitat previstes per al Q4 2026, el moment per abordar el mercat indi és estratègicament favorable.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica actual

L'Índia ha mantingut un creixement real superior al 7% durant tres anys consecutius, convertint-se en l'economia de major creixement entre les grans potències del G20. El PIB va assolir 3,76 bilions USD el 2024 (+7,2%), amb previsió de 3,92 bilions el 2025 (+7,4%–7,6%) i 4,15 bilions el 2026 (+6,3%–6,6%) segons el FMI, el Banc Mundial i el Reserve Bank of India (abril 2026).

Els motors d'aquest creixement són: la inversió pública en infraestructures, l'expansió del consum intern, el sector TIC d'exportació i les polítiques de reindustrialització. La fabricació manufacturera creix a CAGR del 10,88% (2022–2026), i el sector electrònic va assolir ₹13,11 lakh crore de facturació el FY26 (+15,8% interanual).

2.2 Marc regulatori i incentius

Els principals mecanismes per a empreses estrangeres són:

- FDI: ruta automàtica (sense aprovació governamental) en la majoria de sectors manufacturers i tecnològics; ruta governamental en defensa, telecomunicacions i radiodifusió.
- PLI Schemes: ~26.000 milions USD d'incentius vinculats a la producció incremental en 14 sectors prioritaris: electrònica (₹9.000 cr), automòbil (₹25.938 cr, inclou VE), farmàcia (₹2.445 cr), acer, tèxtil MMF, drones, bateries ACC, solar PV, dispositius mèdics. Les inversions realitzades superen ja ₹2,16 lakh crore.
- Zones Econòmiques Especials (SEZ): més de 270 zones; holiday fiscal del 100% durant 5 anys, 50% durant 5 anys addicionals i 50% dels bàsics 5 anys més (reinvertint beneficis).
- Acord de Lliure Comerç UE-Índia (tancat setembre 2026): elimina el 90% dels aranzels; estalvi estimat de 4.000 milions EUR per als exportadors europeus. Factor diferencial vs. competidors asiàtics i nord-americans.

2.3 Relació comercial amb Espanya i Catalunya

Catalunya va exportar 652 milions EUR a l'Índia el 2025 (previsió de 1.300 milions el 2030), amb importacions de 2.135 milions EUR. Els principals sectors d'exportació catalana són: química (82 milions EUR), maquinària (71 milions EUR) i alumini (71 milions EUR) (ACCIÓ / Generalitat). El comerç bilateral Espanya-Índia va assolir 9.320 milions USD el 2024 (+12% interanual, ICEX), amb potencial de creixement accelerat gràcies al FTA UE-Índia.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Sector TIC i serveis tecnològics

L'Índia és el major exportador mundial de serveis IT. El sector IT/BPM va facturar 282.600 milions USD el FY25 (exportacions: 224.400 milions USD), amb previsió de 315.400 milions USD el FY26 (NASSCOM). El mercat TIC domèstic va atenyir 160.000 milions USD el 2025 (+11,2%, IDC/Gartner).

El segment SaaS va assolir 13.000 milions USD el 2025, amb CAGR del 22,9% prevista fins a 55.000 milions USD el 2032 (Ken Research). La indústria 4.0 creix a CAGR del 19,2%: de 5.490 milions USD (2024) a 26.690 milions USD el 2033. Les àrees de més demanda són: automatització industrial, IoT, IA, ciberseguretat, Big Data i xarxes privades 5G per a manufactura.

3.2 Manufactura i política PLI

La política Make in India i els PLI Schemes transformen l'Índia en destinació de reindustrialització global. Els sectors amb més oportunitat per a proveïdors catalans són:

- Electrònica i components: PLI de ₹9.000 crore; el sector va facturar ₹13,11 lakh crore el FY26. Oportunitat: components electrònics, PCBs, connectors, equips de test i automatització de línies.
- Automòbil i VE: PLI de ₹25.938 crore (inclou vehicles elèctrics). Oportunitat: electrònica de potència, BMS, sensors, equips de test, maquinària de fabricació.
- Farmàcia: PLI de ₹2.445 crore. L'Índia és el 3r productor farmèutic mundial. Oportunitat: equips de producció, envasament, sistemes de control de qualitat, software regulatori.
- Dispositius mèdics: mercat de 3.640 milions USD (2024) amb previsió de 10.580 milions USD el 2030. PLI específic. Oportunitat: components, diagnòstic, equipament hospitalari.
- Solar PV i bateries: PLI per a fabricació local. Oportunitat: equips de producció, inversors, BMS, materials.

3.3 Economia digital i fintech

L'ecosistema digital indi és dels més dinàmics del món. El comerç electrònic va moure 125.000 milions USD el 2024, amb previsió de 163.000 milions el 2026 i 345.000 milions el 2030. UPI (Unified Payments Interface) compta amb 504 milions d'usuaris i 20+ milers de milions de transaccions mensuals, representant el 84-90% dels pagaments digitals.

L'India Stack (Aadhaar, UPI, DigiLocker, ONDC) és la infraestructura digital pública més avançada del món en termes d'inclusió i interoperabilitat. Empreses catalanes de tech financer, software de gestió o ciberseguretat poden trobar tant oportunitats de col·laboració com d'exportació de solucions.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Principals empreses tecnològiques i industrials

- TIC i serveis IT: Tata Consultancy Services (TCS), Infosys, Wipro, HCL Technologies, Tech Mahindra, Cognizant (seu EUA, operació Índia). També grans globals: Google, Microsoft, Amazon, Meta —tots amb R&D centres a Bangalore o Hyderabad.
- Manufactura i conglomerats: Tata Group, Mahindra & Mahindra, Reliance Industries, Larsen & Toubro, Bajaj Auto, Maruti Suzuki (Toyota), Hero MotoCorp.
- Farmàcia: Sun Pharma, Dr. Reddy's, Cipla, Aurobindo, Biocon.
- Startups i unicorns: més de 100 unicorns (Flipkart, Zomato, Byju's, Nykaa, Razorpay, Zepto). Ecosistema de venture capital molt actiu.

4.2 Fires i plataformes de networking

- Nasscom Technology & Leadership Forum (NTLF): referència anual del sector TIC. Bangalore, febrer.
- India International Trade Fair (IITF): nova Delhi, novembre. Accés a compradors públics i privats de tots els sectors.
- Auto Expo: nova Delhi (biennal). La fira d'automòbils més gran d'Àsia.
- Medica India / Medical Fair India: dispositius mèdics i salut.
- Renewable Energy India Expo: energia solar, eòlica i emmagatzematge.
- Missions Generalitat de Catalunya a l'Índia: previstes Q4 2026. Contactar ACCIÓ per participar.

4.3 Hubs geogràfics i canals d'entrada

- Bangalore (Karnataka): IT, SaaS, startups, IA, biotech. Capital de la tecnologia índia. Millor punt d'entrada per a tech B2B.
- Hyderabad (Telangana): IT, farmàcia, semiconductors, Cyberabad SEZ. Hub emergent molt actiu.
- Pune (Maharashtra): automòbil, manufactura d'enginyeria, IT. Molts fabricants europeus amb planta local.
- Delhi NCR (Delhi, Gurgaon, Noida): IT, e-commerce, fintech, manufactura, connexió amb mercat del nord d'Índia. Seu del govern: imprescindible per a vendes públiques.
- Chennai (Tamil Nadu): automòbil (Detroit indi), manufactura, port. Hub per a exportació manufacturera.
- Mumbai (Maharashtra): finances, IT, entreteniment, seu de grans corporatius. Gateway financer.

5. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

5.1 Barreres regulatòries i administratives

- Burocràcia complexa: llicències estatals i nacionals sovint duplicades; processos d'aprovació lents en sectors regulats (farmàcia, dispositius mèdics, defensa). Cal un assessor jurídic local des del primer dia.
- Certificacions BIS (Bureau of Indian Standards): obligatòries per a electrònica, components elèctrics i nombrosos productes industrials. El procés pot durar 6-12 mesos.
- PMA (Preferència en Compra Públiques): els productes locals reben preferència en licitacions públiques. Requereix associar-se amb un fabricant local per accedir a contractes governamentals.
- Propietat intel·lectual: l'Índia està a la Priority Watch List de l'USTR (2025). L'enforcement de patents i trade secrets és feble. Cal registrar IP localment i dissenyar contractes amb clàusules de confidencialitat robustes.

5.2 Barreres operatives i culturals

- Cicles de venda B2B llargs: 6-18 mesos des del primer contacte fins al contracte. El sector públic pot allargar-se més. Cal paciència estratègica i presència continuada.
- Pagaments retardats: especialment en el sector públic i en contractes amb grans corporatius. Recomana pactar pagaments per endavant o cartes de crèdit.
- Diversitat regional: 22 idiomes oficials, normes culturals molt diverses per estats. L'anglès funciona en l'àmbit empresarial, però les relacions personals són fonamentals.
- Negociació de preus: el mercat indi és molt sensible al preu. La diferenciació per qualitat i servei tècnic és més efectiva que competir en preu pur.

5.3 Riscos del context actual

- Volatilitat regulatòria: canvis freqüents en polítiques d'importació, aranzels i normatives sectorials. Cal seguiment constant.
- Infraestructura logística desigual: excel·lent a les grans ciutats i SEZs, però deficient en zones rurals i semi-urbanes.
- Tipus de canvi: la rupia pot depreciar-se; recomana cobrir el risc en contractes a llarg termini.

6. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

El perfil d'empresa catalana amb millors condicions per abordar l'Índia en TIC, manufactura i economia digital és:

- Empresa tecnològica o industrial amb producte diferencial en: SaaS B2B, Industry 4.0, electrònica de potència, maquinària especialitzada, dispositius mèdics, equips de test o serveis d'enginyeria.

- Capacitat d'adaptar el preu al mercat indi sense perdre marge: el model de preus europeu directe no funciona; cal una estratègia de tier pricing o una versió "India edition" del producte.
- Disponibilitat de partner local: una JV (Joint Venture), un distribuïdor establert o un agent comercial amb xarxa en el sector objectiu és pràcticament imprescindible per als primers 2-3 anys.
- Certificació BIS o pla per obtenir-la: per a productes electrònics o industrials, la BIS és obligatòria. Cal iniciar el procés 6-12 mesos abans del llançament al mercat.
- Pacència estratègica: els primers ingressos solen arribar al cap de 12-24 mesos. Les empreses que han triomfat a l'Índia han mantingut pressupost i presència durant almenys 3 anys.
- Pressupost inicial recomanat: 40.000-70.000 EUR per a la primera fase (viatge, fira o missió Generalitat Q4 2026, assessor jurídic local, registre IP, certificacions).

Sectors catalans amb millor posicionament: software industrial i SaaS, maquinària d'envasament i producció, electrònica de potència, dispositius mèdics i equipament hospitalari, química especialitzada i serveis d'enginyeria.

7. RECURSOS

7.1 Recursos de suport disponibles

- ACCIÓ - Oficina Exterior de Nova Delhi: assessorament, agenda de reunions i informes sectorials per al mercat indi. Primera referència per a empreses catalanes.
- ICEX - Oficines a l'Índia (Nova Delhi, Mumbai, Bangalore, Chennai): suport per a primera missió comercial, cercador de distribuïdors i registre d'empreses.
- Càmera de Comerç Hispano-Índia: xarxa d'empreses establertes, events de networking i serveis jurídics.
- Missió Generalitat de Catalunya a l'Índia (Q4 2026): oportunitat per fer agenda de reunions amb empreses indes. Contactar ACCIÓ per participar.
- NASSCOM: associació del sector TIC indi; bona porta d'entrada per a empreses tech.
- India Stack / Digital India: documentació tècnica i oportunitats de col·laboració en infraestructura digital pública.

7.2 Fonts de referència

- FMI - World Economic Outlook abril 2026
- NASSCOM - India IT-BPM Industry Report FY25-26
- Ken Research - India SaaS Market 2025
- PIB India - Electronics manufacturing data FY26

- IBEF – Medical Devices Sector Report 2024–2030
- USTR – Special 301 Report 2025 (IP India)
- ICEX – Estadísticas comercio bilateral España–India 2024
- ACCIÓ / Generalitat de Catalunya – Exportacions Catalunya–Índia 2025