

INDIA

Banco Sabadell en India



Bharat Ganarajya
REPÚBLICA DE LA INDIA

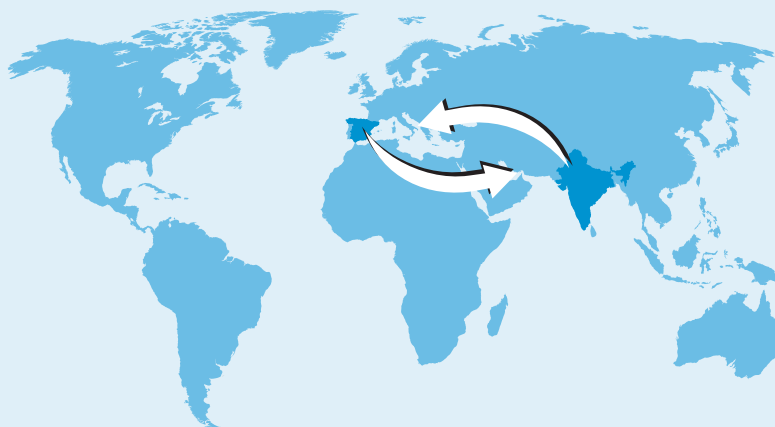
Con presencia desde 1994, Banco Sabadell es el primer banco español en la India. Nuestros clientes pueden estar seguros de que en sus negocios con la India recibirán un trato proactivo y experto. Nuestro conocimiento del sistema financiero local permite que Banco Sabadell goce de un amplio reconocimiento y respeto entre los bancos del país.

Servicios de Banco Sabadell

- ▶ Introducción en el mercado y en la banca local.
- ▶ Asesoramiento en múltiples productos financieros: créditos documentarios de exportación e importación, remesas de documentos, avales, garantías, performance bonds, prefinanciación de proyectos, coberturas de riesgo.
- ▶ Seguimiento de operaciones.
- ▶ Encuentro con las empresas españolas locales, agentes o clientes de empresas españolas.
- ▶ Coordinación de negocio de clientes.



Oportunidades para la empresa española



Fortalezas

- ▶ Gran potencial del mercado.
- ▶ Fuerte crecimiento en los sectores servicios y TIC.
- ▶ Buen ritmo de reformas hacia una economía más moderna y liberalizada.
- ▶ Nivel elevado de reservas en divisas.
- ▶ Sector privado muy activo.
- ▶ A partir del 1 de julio de 2017 entró en vigor el Good and Services Tax (GST) que fusiona los múltiples impuestos aplicados por cada estado y crea un mercado único y uniforme para toda la India.

Debilidades

- ▶ Finanzas públicas escasamente saneadas.
- ▶ Alta tasa de inflación y déficit fiscal.
Desigualdades sociales.
- ▶ Escaso desarrollo de infraestructuras.
- ▶ Burocracia local.

Inversiones

La inversión está creciendo significativamente:

- ▶ Sector servicios.
- ▶ Sector industrial: químico y metalúrgico. Espectacular incremento de la IED (inversión extranjera directa) en el sector farmacéutico.

Perspectivas

La economía de la India seguirá creciendo gracias a su alto consumo interno, impulsado por el elevado poder adquisitivo de su clase media.

Los sectores en los que existen oportunidades son: infraestructuras, bienes de equipo, industria farmacéutica, automóvil, TIC y maquinaria, entre otros.

Tipología de estructura empresarial

Constituyendo una entidad extranjera

Oficina de representación / Liason office:

No puede obtener ingresos en la India. Solo puede promover productos de la empresa y explorar futuras oportunidades comerciales.

Sucursal:

Representa a la empresa matriz como agente comprador/vendedor. Puede hacer negocio, pero la obtención de rentas le obligará a tributar en el país. La legislación local le permite realizar las siguientes actividades:

- ▶ Importar o exportar productos de la empresa matriz.
- ▶ Realizar trabajos de estudio y proporcionar servicios de apoyo técnico y consultoría. La producción en el país no le está permitida excepto en las SEZ (Special Economic Zones).

Oficina de proyecto / Project office: Facilita la ejecución de un proyecto determinado:

- ▶ Requiere la aprobación de la autoridad competente del Gobierno.

Los extranjeros no residentes pueden abrir una cuenta en un banco local si tienen visado con permiso de trabajo en la India.

Constituyendo una entidad india

Filial / Wholly Owned Subsidiary:

El 100% del capital es de la empresa matriz:

- » Podrá ejecutar y controlar todos los procesos de producción y comercialización.
- » Sujeto a la fiscalidad y legislación locales.
- » Podrá repatriar de manera libre capitales y beneficios.

Joint Venture:

Una vía habitual. El socio aporta un conocimiento profundo sobre el mercado local o una consolidada red de contactos.

Medios de pago

▶ Cobro

Exportaciones a la India:

Crédito documentario: se trata del método más seguro. Se requiere autorización del Reserve Bank of India.

Cobranzas: generalmente se trata de remesas con pago por efecto a la vista.

Pago anticipado: solo las empresas autorizadas podrán efectuarlo, siempre que cumplan ciertos requisitos.

▶ Pago

Importaciones de la India:

Crédito documentario: promesa de pago bancario.

Cobranzas: gestión de cobro de documentos comerciales.



Más información

* **Créditos documentarios de exportación**

* **Apertura de créditos documentarios de importación**

* **Garantías y cartas de crédito standby**

* **Contacte con el Director de Negocio Internacional**

Negociación y protocolo

- ▶ Esté preparado para una fuerte negociación en precios, prevea un margen suficiente en el precio inicial.
- ▶ Es importante disponer de un socio local o de un colaborador en el país.
- ▶ Respete la jerarquía en la empresa e identifique el interlocutor adecuado.
- ▶ Dé tiempo al tiempo.
- ▶ El ambiente debe ser formal y cordial, aunque negociando desde una posición de firmeza.
- ▶ El movimiento de cabeza de derecha a izquierda no indica negación sino comprensión.
- ▶ No espere hacer negocios en la sobremesa, no existe.
- ▶ Tenga en cuenta la diversidad cultural, religiosa y regional.
- ▶ La edad, los títulos, la casta o la profesión determinan el estatus.
- ▶ Evite hablar de religión o del Pakistán.

Webs de interés

- » **Negocio Internacional Banco Sabadell:**
negociointernacional.bancsabadell.com
- » **Ministerio de Economía, Industria y Competitividad:**
www.mineco.gob.es
- » **Instituto Español del Comercio Exterior:**
www.icex.es
- » **Compañía Española de Financiación del Desarrollo:**
www.cofides.es
- » **Embajada de España:**
www.maec.es
- » **Embajada de la India en España:**
www.embassyindia.es
- » **Oficina Comercial de España en la India:**
www.oficinascomerciales.es
- » **Make in India, Iniciativa del Gobierno:**
www.makeinindia.com

