

# INDONESIA

## Banco Sabadell en Indonesia



REPÚBLICA DE INDONESIA

### La relación de Banco Sabadell con la banca indonesia se remonta a principios de los años 70.

Durante este tiempo, se ha desarrollado un estrecho y sólido vínculo con una amplia gama de bancos indonesios, cubriendo así las necesidades de los exportadores españoles.

La proximidad de la oficina regional de Banco Sabadell en Singapur, con presencia en el país desde 1990, ha permitido desarrollar una intensa colaboración en este mercado y con sus actores públicos y privados.

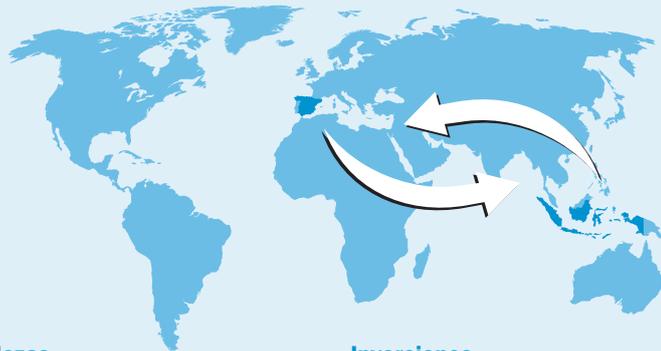
Además, Banco Sabadell Singapur ha fortalecido nuestra capacidad de acompañamiento y asesoramiento a las empresas, inversores, importadores y exportadores, alcanzando notoriedad entre la comunidad financiera y económica en el propio país.

### Servicios de Banco Sabadell

- ▶ Servicio de calidad y personalizado dirigido a la empresa española.
- ▶ Asesoramiento financiero para la exportación, importación, proyectos, inversiones directas y establecimiento de filiales o sucursales.
- ▶ Asesoramiento comercial de las transacciones de comercio exterior.
- ▶ Financiación ECA y estructurada para proyectos.



## Oportunidades para la empresa española



### Fortalezas

- ▶ Economía más importante del Sudeste Asiático, región ASEAN.
- ▶ La demanda interna es el pilar básico del crecimiento (aumento significativo de la clase media).
- ▶ Importantes necesidades de inversión en infraestructuras.
- ▶ Rico en recursos naturales.
- ▶ Sistema financiero sólido.
- ▶ Rating soberano de Investment grade BBB- Estable (S&P)/BBB-Positiva (Fitch).
- ▶ Se han empezado a realizar reformas importantes de liberalización de la economía y de facilitación para la realización de proyectos de infraestructuras

### Debilidades

- ▶ Sistema regulador y de gobernanza débil y falta de transparencia.
- ▶ Baja eficiencia de la Administración pública y excesiva burocracia.
- ▶ Deficiente implementación de proyectos públicos.
- ▶ Pendientes importantes reformas a realizar.

### Tratados Comerciales destacables

- ▶ Intra-Asean Trade Goods Agreement and the AEC 2025 guides ASEAN economic integration
- ▶ Acuerdos FTA Asean con China, HK
- ▶ Asean-India Trade Goods Agreement, Asean-EU FTA, Asean-Canada FTA
- ▶ RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership)

### Inversiones

- ▶ Oportunidades relacionadas con infraestructuras, suministros industriales y productos químicos y productos de consumo.
- ▶ Acuerdos de promoción y protección de inversiones con muchos países, incluido España (APPRI 1996), y firmante del IGA y del MIGA.
- ▶ Derecho a transferir y repatriar en divisas, capital, beneficios, dividendos, intereses, amortizaciones préstamos, *royalties*...
- ▶ Incentivos a la inversión extranjera y restricciones en algunos sectores.
- ▶ Existen zonas económicas especiales y depósitos aduaneros.

### Perspectivas

- ▶ Crecimiento sostenido del 5,50% con potencial del +6% en los próximos años.
- ▶ Programa importante de desarrollo de nuevas infraestructuras.
- ▶ Cuadro macro-económico razonablemente equilibrado y con buena posición externa de pagos.
- ▶ Crecimiento destacable de los sectores bienes de consumo e industrial.

## Tipología de estructura empresarial

### Constituyendo una entidad extranjera

Una sociedad extranjera se puede establecer en Indonesia como:

#### Oficina de representación:

Su actividad es exclusivamente la gestión de los intereses de la empresa o de sus filiales. No está permitido realizar negocios ni transacciones que supongan ingresos.

#### Sucursal:

Es solo aplicable para casos muy específicos (como licitación en infraestructuras que lo requieran), y la matriz contrae todas las obligaciones de la sucursal. La gestión es más complicada que la de una sociedad anónima (PT).

### Constituyendo una entidad indonesia

#### Sociedad de responsabilidad limitada:

La forma es la de sociedad anónima (PT en indonesio).

**Socios:** mínimo dos, pueden ser 100% extranjeros (físicos o jurídicos). Hay restricciones según algunos sectores.

La empresa con capital extranjero recibe el nombre de PMA.

**Capital mínimo escriturado de 50 millones IDR** y el desembolsado es un mínimo del 25% del escriturado.

#### Joint venture

Es una forma muy común para el desarrollo de negocios que precisen de un socio indonesio. Debe tener la forma jurídica de sociedad anónima (PT).

A la hora de elegir la forma de actividad económica y para todos los asuntos legales que se traten en el país, es aconsejable apoyarse en un despacho jurídico local.

## Medios de pago

### ► Cobro

#### Exportaciones a Indonesia:

**Crédito documentario:** permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía. Opción de financiación al ordenante indonesio (importador).

**Cobranzas:** gestión de cobro de documentos comerciales ante el comprador por parte de un banco en Indonesia. Generalmente, con pago o efecto a la vista.

**Avales para pago anticipado:** *performance bond*, depósitos y también para transacciones regulares o para bienes de equipo.

**Forfaiting:** financiación mixta (crédito FIEM / crédito comprador) disponible para proyectos públicos.

### ► Pago

#### Importaciones desde Indonesia:

**Crédito documentario:** promesa de pago bancario condicionada a la presentación de documentos acreditativos de la exportación.

**Remesa de importación:** gestión de cobro de documentos comerciales ante el comprador por parte del banco español.

#### Avales.

**Transferencia simple:** es un medio de pago y cobro común.

## 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

- Es muy importante establecer una relación y saber mantenerla.
- Visitas regulares y seguimiento de las mismas.
- Ofrecer un servicio técnico posventa de nivel (en especial para exportadores de equipos y maquinaria, suministros industriales, etc.).
- Negociaciones flexibles y con intención de beneficio mutuo.
- En empresas privadas es normal tratar con chinos indonesios y en las públicas con *bumis* indonesios (oriundos).
- Las negociaciones con empresas públicas son más complicadas y dilatadas en el tiempo para obtener resultados.
- Es importante contar con un agente local.
- Los indonesios son afables y de trato fácil.

## Webs de interés

- » **Negocio Internacional Banco Sabadell:**  
[negociointernacional.bancsabadell.com](http://negociointernacional.bancsabadell.com)
- » **Instituto Español de Comercio Exterior:**  
[www.icex.es](http://www.icex.es)
- » **Compañía Española de Financiación del Desarrollo:**  
[www.cofides.es](http://www.cofides.es)
- » **ASEAN:**  
[www.asean.org](http://www.asean.org)
- » **European Business Chamber of Commerce in Indonesia (EuroCham):**  
[www.eurocham.id](http://www.eurocham.id)
- » **Agencia de Planificación del Desarrollo Nacional (BAPPENAS):**  
[www.bappenas.go.id](http://www.bappenas.go.id)
- » **Cámara de Comercio e Industria de Indonesia (KADIN):**  
[www.kadin-indonesia.or.id](http://www.kadin-indonesia.or.id)
- » **Zona económica especial:**  
[www.batam.go.id](http://www.batam.go.id)
- » **Agencia de inversiones (BKPM):**  
[www.bkpm.go.id](http://www.bkpm.go.id)



#### Encuéntrenos en:

Keck Seng Tower, 133 Cecil Street, 09-01 A  
069535 **Singapore**  
Tel. (+65) 6224 2707

[negociointernacional.bancsabadell.com](http://negociointernacional.bancsabadell.com)