



OTROS
DOCUMENTOS

2018



Guía de formas de entrada en India

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Mumbai

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

25 de octubre de 2018
Mumbai

Este informe ha sido realizado por
Juan Martínez-Alcalá García

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Mumbai.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-048-0



Índice

1. Consideraciones generales	4
2. Formas de entrada	5
2.1. Distribuidor/Importador	5
2.2. Entidad no incorporada: oficina de representación, sucursal	6
2.3. Entidad incorporada: <i>Joint Venture</i> / Acuerdo de colaboración	7
2.4. Entidad incorporada: Filial local	9
2.5. Entidad incorporada: Sociedad de Responsabilidad Limitada	10



1. Consideraciones generales

India no es un mercado para una aproximación oportunista, con objetivos a corto plazo y esperando obtener beneficios rápidos. A pesar de que la política del Gobierno de Modi ha aupado a India al puesto 100º de la clasificación *Doing Business* que elabora el Banco Mundial, desde el puesto 130º que ocupaba el año pasado, India continúa siendo un país complejo para realizar negocios. Es preciso abordar la entrada de forma planificada y con un objetivo a medio y largo plazo, con una entrada progresiva en el mercado. Así, salvo casos específicos, es recomendable entrar en el mercado de la mano de un distribuidor local, y conforme se vayan conociendo las peculiaridades del país y del sector, ir incrementando riesgos e inversiones.

En India, la forma de abordar los negocios se basa esencialmente en las relaciones, en las que prima la confianza por encima de otras consideraciones puramente contractuales. Por ello, forjar una buena relación con el socio local es crucial para el éxito de la empresa. Sin embargo, esto no puede obviar la precaución de contar con una clara y completa cobertura legal, que evite malentendidos entre los socios y ante la compleja burocracia india. Contar con asesores legales especializados es, por tanto, un elemento imprescindible a tener en cuenta.

Se reflejan a continuación las principales formas de entrada al país, según la implicación (en inversión y/o riesgo) requerida, y mencionando únicamente los puntos de mayor relevancia o peculiaridad.

2. Formas de entrada

2.1. Distribuidor/Importador

- ¿Cómo encontrarlo?
 - Directorios web de B2B, siendo los principales [TradeIndia](#), [IndiaMART](#). Existen otros portales, como [IndiaBizClub](#), o los internacionales Alibaba o BizVibe.
 - Asociaciones sectoriales.
 - Empresas de consultoría, tanto españolas como indias, especializadas en la entrada al mercado indio de empresas españolas.
 - Por último, desde nuestra Oficina Comercial podemos ayudarle a encontrar al socio deseado, ofreciéndole los Servicios Personalizados como el de [Identificación de socios comerciales](#) o el de [Organización de agenda de reuniones](#). [Aquí](#) puede obtener más información sobre el catálogo de Servicios Personalizados de ICEX España Exportación e Inversiones.
- ¿Cómo actúan estos agentes intermediarios?
 - La remuneración y condiciones del intermediario varían dependiendo del sector, el tipo de producto, del valor añadido del mismo, capacidad productiva, consideraciones de marca, política de la compañía, etc.
 - Margen de productos sin alto valor añadido, sin componente tecnológico o productos indiferenciables (ej: bienes de consumo): Porcentaje muy variable, entre un 5% y un 25%.
 - Margen de productos con alto valor añadido, generalmente tecnología industrial, que exija una venta B2B especializada y con mayores diferencias de productos competidores: Aunque también varían notablemente, pueden ser porcentajes más bajos.
 - Consideraciones de marca, que es preciso tener en cuenta: entre ellas, distribución del producto bajo marca propia o baja marca del distribuidor, que dependerá de diversos factores (reconocimiento de la marca, tanto propia como del distribuidor, así como de posibles competidores, segmento al que se dirige, control de la misma, posibles reducciones arancelarias si el intermediario envasa y/o se modifica el producto en el país, etc.).
 - Exclusividad: Temporal y/o geográfica.
 - India es un país enorme, con unas infraestructuras deficientes, por lo que es recomendable que, si se opta por otorgar exclusividad a un distribuidor, ésta se limite a un ámbito geográfico concreto (ya sea por estados determinados o por zonas geográficas).
 - Dividir, por tanto, el país en regiones. Esto permite además, limitar el poder de un determinado intermediario en caso de que surjan dificultades.

- Regulación de la exclusividad: Incluir en el contrato las causas de rescisión de la exclusividad (por tiempo, por objetivos de ventas, incumplimiento en la gestión de la marca, etc.).
- Gestión de trámites aduaneros: Considerar la posibilidad de que sea responsabilidad del intermediario, o que se externalice a un transitario local.

A partir de este punto, para formas de entrada o acuerdos que impliquen un mayor compromiso, se recomienda leer detenidamente la [Guía de Inversiones en India](#), así como consultar el [Simulador de costes de establecimiento](#), ambos servicios ofrecidos por [ICEX España Exportación e Inversiones](#).

2.2. Entidad no incorporada: oficina de representación, sucursal

- Las entidades no incorporadas se registrarán por la Ley de gestión de divisas (*Foreign Exchange Management Act*), de 1999.
- Se benefician de unos trámites de entrada y salida más sencillos que los aplicables para otras formas de entrada.
- Se le permite la apertura de cuentas corrientes en rupias.
- Salvo determinadas excepciones, no existe límite a la implantación de este tipo de entidades, salvo que precisa de una aprobación del Banco Central de India, el RBI (Reserve Bank of India). [Aquí](#) puede consultar información general sobre cómo deben constituirse estas entidades.
- Personal en destino: Es fundamental contar con personal de absoluta confianza, que conozca el funcionamiento y las peculiaridades del mercado indio, y cuente con una amplia red de contactos. En este sentido, sería adecuado contratar personal español expatriado en el país, o personal local con experiencia previa en el mercado español. En cualquier caso, es aconsejable establecer realizar un seguimiento constante del desempeño de la entidad desde España.
- Existen 3 tipos principales en India:
 - Oficina de representación: Capacidad de actuación muy limitada.
 - Destinada únicamente a representar a la matriz, recopilar información sobre oportunidades de mercado y promocionar la compañía.
 - No se le permite realizar ninguna actividad comercial directa o indirectamente en el país, ni generar ingresos.
 - La cuenta corriente es especial, limitada a la obtención de remesas del extranjero.
 - Plazo de obtención del permiso de RBI: Entre 2 y 4 semanas.
 - Sucursal: Un paso más allá en la entrada del país, puesto que permite realizar ciertas actividades económicas en el país.

- Actividades permitidas: representación de la matriz y actuar como su agente en el país, la exportación e importación de bienes, prestación de servicios de consultoría, subcontratar distribuidores, productores, etc. entre otras actividades permitidas. Mención especial merece la adquisición de terrenos para uso propio, ya que aun siendo una actividad permitida, cuenta con una legislación complicada y restrictiva, por lo que no resulta aconsejable.
- Actividades no permitidas: Comercio al por menor, ningún tipo de producción de bienes ni procesado. Esta prohibición tiene una excepción si la sucursal se localiza en una Zona Económica Especial (SEZ, por sus siglas en inglés), y cumple con una serie de requisitos.
- Repatriación: En principio, los beneficios podrán ser enviados a la matriz en el extranjero, una vez satisfechas las obligaciones fiscales (e impositivas) en India. No obstante, es imprescindible contar con un asesor fiscal especializado, dada la complejidad del sistema impositivo y el alto nivel de burocracia.
- Proceso de apertura similar al de una Oficina de Representación.
- Oficina de proyecto: Finalidad muy concreta, limitada a la representación de una compañía extranjera durante la ejecución de un proyecto específico (por tanto posee una naturaleza temporal y dedicada en exclusiva a la ejecución de dicho proyecto). Utilizada principalmente para proyectos de ingeniería.

2.3. Entidad incorporada: *Joint Venture* / Acuerdo de colaboración

- Forma de entrada ampliamente usada por numerosas empresas extranjeras, entre ellas varias empresas españolas, para abordar el mercado indio, además de ser especialmente recomendable en un mercado complejo como el indio. Valorar India como centro para abastecer otros países del entorno.
- Única forma de entrada para entrar en sectores con limitaciones a la inversión extranjera.
- Prohibido en sectores en los que no está permitida la Inversión Extranjera Directa (IED).
 - Actualmente la IED está permitida para el 94% de los sectores a través de la llamada ruta automática.
 - Prohibida en sectores muy específicos como lotería, negocios de apuestas, empresas de bienes inmuebles, etc.
- Principal normativa aplicable:
 - FEMA (1999),
 - Ley de impuestos sobre la renta (1961),
 - *Companies Act* o ley de empresas (2013),
 - Normativa internacional aplicable.
- ¿Cómo buscar socios? Si encontrar el intermediario adecuado es relevante, encontrar el socio correcto es crucial. Por ello, es aconsejable visitar el país y conocer a los candidatos previamente seleccionados.

- Herramientas de búsqueda: las mismas fuentes útiles para la búsqueda de intermediarios, y especialmente realizar la búsqueda mediante consultoras especializadas o a través de esta Oficina.
- No conviene valorar al potencial socio a través de los criterios habituales (como experiencia en el sector, solvencia económica o capacidad financiera), sino que es importante buscar socios que ya hayan colaborado con empresas extranjeras, que posean una amplia red de contactos, valorando incluso el trato personal y la confianza.
- Es preciso ser consciente de las tradiciones, costumbres y formas de hacer negocios en India, realizar visitas al país y establecer una comunicación clara y constante con el socio. Dadas las diferencias culturales, es mejor no dar por sentado ningún uso o costumbre a la hora de trabajar, y negociarlos con el socio.
- El alcance y la división de responsabilidades de los socios es preciso negociarlas atendiendo a las peculiaridades de cada caso. No obstante, es habitual que:
 - Socio indio: Se responsabilice de tareas tales como distribución y promoción, almacenamiento y gestión del *stock*, etc. En definitiva, de aquellos aspectos que precisen de conocimiento del mercado local y de proximidad con el negocio.
 - Socio extranjero: Es habitual que aporte algún tipo de innovación o una marca reconocida. Además, y sobre todo en sectores industriales, suele actuar como un socio tecnológico.
- Negociación y firma del acuerdo de colaboración entre los socios: El sistema legal indio se enmarca en la tradición anglosajona, conocida como *Common Law*. Esto implica que es crucial que las partes reflejen por escrito el alcance y las consecuencias de todas y cada una de sus obligaciones y derechos, de la forma más detallada posible, sin dejar puntos abiertos o de interpretación ambigua. Por ello, es esencial implicar a abogados locales en la redacción y negociación de los contratos, especialmente a aquellos bufetes locales que cuenten con acuerdos de colaboración con bufetes españoles. Entre los elementos comunes a incluir en cualquier acuerdo de colaboración, conviene destacar elementos como:
 - División clara de tareas y responsabilidad entre las partes.
 - Composición del órgano directivo, toma de decisiones y mecanismos para la decisión en supuestos de bloqueo.
 - Política de reparto de beneficios, especialmente en lo que se refiere a la repatriación de beneficios: Porcentajes, reinversión, etc.
 - Exclusividad de distribución, promoción, etc.
 - Cláusulas de no competencia entre las partes.
 - Gestión y control de patentes, procesos, marca y *Know How* en general. Quién y cómo será responsable de su gestión.
 - Posibilidad de asistencia o formación técnica, así como asistencia comercial.
 - Adquisición de la participación de la otra parte en determinados casos.
 - Ley aplicable y resolución de disputas a través de arbitraje sujeto a legislación neutral a las partes.
 - Otros: confidencialidad, obligación de indemnización, causas de rescisión, etc.

- ¿Cuánto tiempo se tarda en constituir una empresa en India? El plazo de tiempo habitual ronda las 6 semanas para la constitución por la ruta automática.
- ¿Cuánto cuesta constituir dicha empresa? Los costes de constitución no son especialmente elevados, puesto que desde 2015, y con vistas a facilitar la apertura de nuevas entidades, se ha eliminado la obligación de desembolsar un capital mínimo para la constitución de una compañía. Además, también se ha reducido la documentación burocrática necesaria para abrir un negocio.
- Se recomienda contar con personal propio en el país (ya sea expatriado o local), para:
 - Control de gestión de actividad;
 - Control de producción y calidad, en aquellos casos en los que el producto se envíe semielaborado desde España (para la optimización de costes) y se finalice, envase y distribuya en India por el socio local.
- Además, hay que tener en cuenta que, dependiendo del sector, la vía para constituir la JV puede diferir sustancialmente, y que se pueden dividir en tres:
 - JV que no requieren licencia industrial y a través de la ruta automática, aplicable para la mayoría de sectores y la forma más sencilla de constitución, puesto que no requiere aprobación gubernamental, sino únicamente notificación.
 - JV sin licencia industrial pero a través de la ruta gubernamental, en la que los plazos y los procedimientos se alargan y se tornan más complejos.
 - JV con licencia industrial, limitada a sectores específicos y requiere la aprobación final del Gobierno.
- Por último, se aconseja realizar un seguimiento constante y periódico de la JV desde España.
- Esta Oficina pone a su disposición sus instalaciones como [Centro de Negocios](#), con dos despachos individuales, cuatro puestos de trabajo en espacio abierto, sala de reuniones con capacidad para 26 personas, todo ello plenamente funcional y situado en el centro financiero de Mumbai, corazón económico de la India.

2.4. Entidad incorporada: Filial local

- Forma de entrada que requiere mayor inversión y en la que se corren más riesgos, por lo que es una decisión que no debe tomarse de forma precipitada, debiendo considerarse como el paso final de un proceso de medio-largo plazo de conocimiento y asentamiento en el país.
- Valorar la compra de compañía local ya implantada o invertir en la creación de una nueva sociedad local.
 - Sólo se podrá adquirir una compañía local por parte de un no residente en aquellos sectores donde la IED se permita por la ruta automática,
 - Tratamiento distinto dependiendo del tipo de compañía, de si es una compañía cotizada o no, del valor de la operación etc.
- Considerar el tipo de la compañía: de tipo productivo o dedicada a la distribución.
- Sujeta a la normativa local ([Companies Act de 2013](#) y al resto de normativa aplicable).

- Posibilidad de repatriación de beneficios una vez satisfechas las obligaciones fiscales en el país. Imprescindible contar con un asesor fiscal especializado, dada la complejidad del sistema impositivo y el alto nivel de burocracia.
- Considerar la necesidad de personal, tanto español expatriado en India, como local de plena confianza, en los órganos de gobierno.
 - India es un país con una alta disponibilidad de fuerza laboral altamente preparada, con el inglés como idioma vehicular y, salvo excepciones, con un nivel salarial más asequible que en otros mercados europeos (excepciones tales como altos directivos, abogados y consultores de sectores específicos, etc.).
 - Es importante realizar un seguimiento y control de la filial desde España.

2.5. Entidad incorporada: Sociedad de Responsabilidad Limitada

- Conocida como LLP o *Limited Liability Partnership*, es un tipo de sociedad específico, que debe contar con dos o más socios, de los que al menos uno debe ser residente en India.
- Legislación aplicable: [Ley de empresas de responsabilidad limitada de 2008](#).
- Como complemento esencial a esta breve guía, se encuentra a su disposición el servicio *online* [Simulador de costes de establecimiento](#), y de forma gratuita, [la Guía de Inversiones en India](#), ambos servicios ya mencionados anteriormente.

icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



icex España
Exportación
e Inversiones