



OTROS  
DOCUMENTOS

---

2019



# Repatriación de capitales desde 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

6 de septiembre de 2019  
Mumbai

Este estudio ha sido realizado por  
Fernando Gómez Sierra

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: 114-19-039-X



# Índice

1. Consideraciones previas	4
2. Repatriación de fondos	5
2.1. Estrategias de repatriación de fondos	5
2.2. Repatriación de fondos desde cada tipo de oficina	8
2.2.1. Entidades no incorporadas	8
2.2.2. Entidades incorporadas	9
3. Precios de transferencia	11
3.1. Ámbito de actuación	11
3.2. Determinación del precio de mercado	12
3.3. Sanciones	13
3.4. Auditoría sobre los precios de transferencia	13
3.5. Acuerdos avanzados sobre precios: <i>Advance Pricing Agreements</i> (APAs)	14
3.6. Convergencia entre Ley de Aduanas y la normativa sobre Precios de Transferencia	15
4. Conclusiones	16



# 1. Consideraciones previas

India es un mercado atractivo y con un gran potencial de crecimiento, algo que se ha reflejado en el plan estratégico de las empresas, cada vez más interesadas en entrar en el país. Sin embargo, se trata de un mercado con unas características muy particulares en el que se deben fijar objetivos a medio y largo plazo, relegando los beneficios iniciales a un segundo plano.

Las políticas seguidas por el Gobierno han logrado agilizar la economía y facilitar el acceso a la misma de los agentes extranjeros. En tan sólo dos años, India ha subido del puesto 130 al 77 en ranking *Doing Business* elaborado por el Banco Mundial<sup>1</sup>, un hecho que refleja la rápida progresión que está experimentando el país. No obstante, a pesar de estas mejoras, la compleja burocracia o la falta de información todavía suponen un problema para muchas de las empresas que quieren acceder al mercado.

La forma jurídica de la empresa en el país o la repatriación de los beneficios obtenidos son algunas de las principales cuestiones a tener en cuenta a la hora de abordar la entrada al mercado. En el presente documento se presentarán las diferentes formas de entrada al mercado y las posibilidades que ofrece la normativa para la repatriación de los beneficios obtenidos o la recuperación de la inversión.

Asimismo, se analizará la normativa relativa a los precios de transferencia y el mecanismo establecido por las autoridades indias para su regulación, ya que se trata de una de las problemáticas a las que se enfrentan las empresas a la hora de realizar movimientos de recursos desde sus filiales a las matrices situadas fuera del país.

---

<sup>1</sup> DOING BUSINESS (2019) *Ease of Doing Business in India*. Recuperado de: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/india>

## 2. Repatriación de fondos

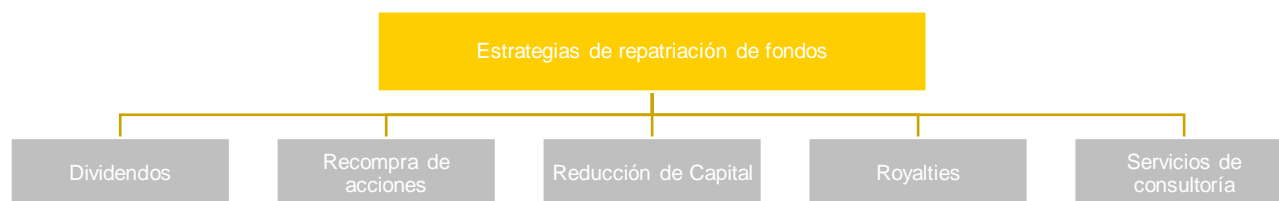
La repatriación de capitales y de beneficios desde India está perfectamente regulada y aprobada por el Gobierno, siempre que se hayan cumplido las obligaciones fiscales y los requisitos establecidos. Si bien, en muchas ocasiones puede tratarse de un proceso complejo o estar supeditada a la autorización expresa de la autoridad competente, como es el caso de algunos sectores protegidos.

A continuación se muestran las principales normativas que regulan esta materia. En ellas se establecen aspectos administrativos y documentales, mecanismos de control de capitales y tipos de cambio, impuestos a pagar por las empresas y los acuerdos bilaterales para evitar la doble imposición, entre otros.

- *Companies Act, 2013*
- *Foreign Exchange Management Act (FEMA)*
- *Income Tax Act 1961*
- *Double Tax Avoidance Agreements (DTAAs)*

### 2.1. Estrategias de repatriación de fondos

De acuerdo a estas normativas, existen diferentes estrategias para la repatriación de fondos desde una empresa establecida en India a su matriz fuera del país<sup>2</sup>.



<sup>2</sup>DOING BUSINESS IN INDIA (2019) *Repatriation of Funds*. Recuperado de <http://www.dobusinessinindia.in/repatriationoffund.php>



### Dividendos

Los dividendos obtenidos por una empresa india se pueden repatriar después del pago del impuesto de distribución de dividendos, *Dividend Distribution Tax (DDT)*. El importe a pagar corresponde al 16,995% del total de dividendos distribuidos (incluyendo el cess). Este es límite establecido para la retención en origen por el acuerdo de doble imposición entre España e India<sup>3</sup>. Una vez recibidos, la matriz pagará impuestos en destino por los dividendos recibidos, y se deducirá el importe ya pagado en origen del total de impuestos a pagar en destino con el fin de evitar la doble tributación.

### Recompra de acciones

Los beneficios de una empresa establecida en India se pueden repatriar mediante la recompra de acciones de la empresa local a la matriz. Una vez realizada la operación, la empresa local cancelará las acciones.

En este procedimiento, los precios deben estar determinados siguiendo los métodos de valoración internacionales que estén aceptados por la regulación India, *FEMA* en este caso, y se aplica una retención del 20% sobre las plusvalías obtenidas con la venta de las acciones. Además, se establece un límite del 25% sobre el total de acciones por año fiscal.

### Reducción de capital

El capital excedente de una compañía en India puede reducirse por medio de una desinversión en el país. Este método es usado por la empresas cuando quieren repatriar fondos y la cantidad supera el límite establecido para la recompra de acciones. Según la normativa *Companies Act, 2013*, es necesaria la aprobación de los accionistas, acreedores y el Tribunal Superior del Estado.

### Royalties

Una empresa establecida en India deberá hacer frente al pago de *royalties* por el uso de tecnología o procesos patentados por la matriz en concepto de propiedad intelectual. Las empresas necesitan demostrar la autenticidad de dichos pagos y estarán sujetos a una retención real entre 10% y 15%. Además, no se establecen límites. El pago puede ser por:

- Royalties y conocimientos técnicos
- Tasas por servicios técnicos

Las remesas a empresas extranjeras en concepto de *royalties*, tarifas por servicios técnicos están sujetas a retención de impuestos del 10% (más el recargo y el cese aplicables) según la sección 115A de la Ley de TI sujeta a las tasas impositivas beneficiosas proporcionadas en el

<sup>3</sup> BOE (2019) *Convenio entre el Reino de España y la República de la India para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio*. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1995-3165>



tratado aplicable. Además, dichos pagos estarán sujetos a una prueba independiente en caso de que la transacción sea entre empresas asociadas.

### *Servicios de consultoría*

Se puede realizar un pago de hasta 1 millón de dólares por proyecto por cualquier servicio de consultoría contratado desde fuera de la India sin la aprobación previa de RBI (*Reserve Bank of India*). El límite para las entidades en el sector de energía, telecomunicaciones, ferrocarriles, carreteras e infraestructuras se extiende a 10 millones de dólares por proyecto. Estas transacciones estarán sujetas a una retención del 10%, más sobrecargos e impuesto de educación, gastos de pre incorporación y otros gastos.





## 2.2. Repatriación de fondos desde cada tipo de oficina

Las estrategias anteriormente expuestas muestran diferentes opciones a las empresas que desean repatriar fondos desde la empresa local a la matriz. Sin embargo, elegir entre una u otra opción dependerá de la forma de representación elegida por la empresa en el país<sup>4</sup>, ya que los procedimientos para la repatriación de beneficios dependen en gran medida de la forma jurídica de la empresa y del tipo de inversión realizada.

### 2.2.1. Entidades no incorporadas

#### *Liaison Office (LO)*

Una oficina de representación en India tiene capacidad de acción muy limitada, ya que está destinada únicamente a representar a la matriz. No puede realizar ninguna actividad comercial en el país y, por consiguiente, no pueden generar ingresos. Es decir, no tienen permitido la repatriación de capitales.

#### *Branch Office (BO)*

Todas las inversiones y ganancias obtenidas por las sucursales de una empresa extranjera son repatriables después de que se pagan los impuestos en India. La única excepción hace referencia a sectores protegidos, como defensa, en el cual es necesario una aprobación previa del gobierno.

De acuerdo con las secciones 11C.1 y 11C.2 del Manual de Control de Cambios del RBI, las sucursales de compañías extranjeras deben presentar la solicitud de remisión de beneficios junto con los siguientes documentos<sup>5</sup>:

- Copias certificadas del balance de cuentas auditado y el estado de cuenta de pérdidas y ganancias del año al que se refiere la ganancia.
- Certificado de los auditores que cubre cómo se calculó la cantidad remitable.
- Confirmación de que todos los ingresos de la sucursal se acumularon de fuentes en India.
- Confirmación de que se han cumplido todos los requisitos de la Ley de Sociedades de 1956.
- Certificado de los auditores que citan el número de aprobación de RBI y la fecha, en el sentido de que la sucursal ha llevado a cabo negocios de conformidad con la aprobación otorgada por el RBI.
- El certificado de los auditores que muestra que se han reservado fondos suficientes para cumplir con todas las obligaciones tributarias de la India o que estas responsabilidades ya se han cumplido.

<sup>4</sup> ICEX (2018) *Guía de formas de entrada en India*.

<sup>5</sup> INDIA BRIEFING (2016) *Strategies for Repatriating Funds from India*.





- La declaración del solicitante de que las ganancias por remesas se obtienen únicamente en el curso normal de los negocios y no incluye las ganancias de ninguna otra fuente.

Estos documentos serán examinados por un agente autorizado por el RBI para asegurar que los ingresos provienen de fuentes aprobadas y que los cálculos son correctos. La mayoría de los grandes bancos internacionales son agentes autorizados.

Además, las remesas de las ganancias de liquidación de una sucursal también están permitidas por la ley india y están sujetos a los procedimientos prescritos y requieren la presentación de los siguientes documentos:

- Certificado de liquidación de impuestos del Departamento de Impuestos sobre la Renta.
- Un certificado de auditor que confirme que todas las obligaciones en la India se han pagado por completo o se han provisto adecuadamente.
- Un certificado de auditor en el sentido de que la liquidación está de acuerdo con las disposiciones de la Ley de Sociedades de 1956.
- Un certificado de auditor que indique que no hay procedimientos legales pendientes contra el solicitante o la empresa en liquidación y que no hay impedimento legal para permitir el envío.

### *Project Office*

Una oficina de proyecto se limita a representar a la empresa durante la ejecución de un proyecto específico y puede remitir los beneficios de dicho proyecto a su matriz presentando los siguientes documentos:

- Copias certificadas de las cuentas auditadas del proyecto.
- Certificado de auditor autorizado que muestre la manera de llegar al beneficio remitible.
- Liquidación de todas las obligaciones fiscales indias.
- Certificado de un auditor que indique que no hay obligaciones legales pendientes con respecto al proyecto.

## 2.2.2. Entidades incorporadas

### *Wholly Owned Subsidiaries (WOS)*

En India, una *Wholly Owned Subsidiary* es una filial que tiene independencia legal de la matriz, lo que ofrece una mayor flexibilidad y una estructura más fuerte para realizar operaciones comerciales. En este caso, la repatriación de fondos se puede realizar siguiendo cualquier de las estrategias comentadas anteriormente sin necesidad de aprobación del RBI.



Las subsidiarias de propiedad absoluta en la India tienen un estatus legal independiente distinto de la compañía extranjera matriz. Las entidades extranjeras con objetivos comerciales a largo plazo a menudo eligen establecer su presencia con un WOS porque proporciona longevidad, flexibilidad y una base legal más sólida para hacer negocios en la India.

Las dos formas de enviar ganancias de un WOS en India son:

- Pago de utilidades como dividendos
- Recompra de acciones por parte de la empresa.

Los dividendos se pueden reembolsar libremente sin restricciones, siempre que se paguen los impuestos, en particular el Impuesto sobre la distribución de dividendos (DDT). El crédito fiscal y / o la desgravación fiscal no son aplicables para el DDT o para la repatriación de dividendos. Las empresas no requieren permiso del RBI, pero la remesa debe hacerse a través de un distribuidor autorizado.

Además, hay una lista limitada de 22 industrias de bienes de consumo donde la repatriación de dividendos está sujeta a ciertos requisitos. La lista incluye la fabricación de alimentos.

### *Limited Liability Partnership (LLP)*

Este tipo de empresas suponen una entidad legal separada e independiente de sus socios. De acuerdo a la regulación, se puede crear una LLP por un no residente únicamente en aquellos sectores o actividades donde se permite un 100% de IED bajo la ruta automática. Además, una LLP debe contar con al menos dos socios y uno de ellos ha de residir en India.

Al igual que sucede que una WOS, una LLP puede repatriar sus beneficios obtenidos sin ningún tipo de aprobación previa del RBI, una vez pagados los impuestos correspondientes, y siempre que no pertenezca a sectores protegidos.

## 3. Precios de transferencia

Las transacciones comerciales entre diferentes empresas de un mismo grupo empresarial pueden no estar sujetas a las mismas fuerzas del mercado que dan forma a las relaciones entre dos empresas independientes. El precio de estas transacciones, o precios de transferencia, puede diferir del precio de mercado y ser distinto al valor real del bien.

Por lo tanto, la empresa matriz y su subsidiaria pueden producir ingresos o provocar pérdidas excesivas en una transacción con el fin de desviar las ganancias producidas por la subsidiaria hacia la matriz.

Desde 2001, India cuenta con una regulación única y precisa relativa a los precios de transferencia. Esta codificación se recoge en las secciones 92 a 92F dentro de la Ley del Impuesto sobre la renta, *Income-tax Act, (1961)*, y las reglas 10A a 10TG de las Reglas del impuesto sobre la renta, *Income-tax Rules (1962)*. Además, esta regulación también se aplica a transacciones realizadas entre distintos estados de India. La autoridad fiscal que regula los precios de transferencia es la Junta Central de Impuestos Directos o *Central Board of Direct Taxes (CBDT)*.

### 3.1. Ámbito de actuación

La normativa sobre precios de transferencia se aplica a transacciones internacionales y nacionales específicas entre empresas asociadas que involucren alguna de las siguientes actividades:

- La venta, compra o arrendamiento de bienes tangibles o intangibles.
- La prestación de servicios o acuerdos de participación en los costes.
- El préstamo de dinero.
- Una transacción de reestructuración o reorganización de negocios con una empresa asociada, independientemente de que tenga relación con las ganancias, ingresos, pérdidas o activos.
- Cualquier otra transacción relacionada con los beneficios, ingresos, pérdidas o activos de dichas empresas.

De manera general, y de acuerdo con la sección 92 A, se define una empresa asociada<sup>6</sup> como aquella que:

- Participa, directa o indirectamente, o a través de uno o varios intermediarios en la gestión o el control del capital de la otra empresa.
- Respecto de la cual una o más personas que participen, directa o indirectamente, o a través de uno o más intermediarios intervienen en la gestión o el control del capital de la otra empresa.

No obstante, existe una definición más detallada que cubre todos los casos en los que una transacción entre empresas se considera como hecha entre empresas asociadas. La sección 92 A recoge los requisitos, que se resumen a continuación:

- Participación directa o indirecta que dé derecho a, al menos, el 26% del voto
- 90% o más de compra de materias primas o de productos manufacturados por la empresa.
- Asociada - Autoridad para nombrar a más de 50% del consejo de administración o una o más de los directores ejecutivos.
- Dependencia en relación a derechos de propiedad intelectual (marcas comerciales, patentes...).

### 3.2. Determinación del precio de mercado

A efectos fiscales, las empresas deben registrar cualquier transacción internacional que realicen. Además, los ingresos generados por la empresa se calcularán a precio de mercado. En la ley de impuestos sobre la renta de India, *Income-tax Act, (1961)*, se establecen los siguientes métodos reconocidos por la OCDE<sup>7</sup> para determinar el precio de la competencia entre dos compañías afiliadas.

- Método del precio libre comparable (CUP, por sus siglas en inglés).
- Método del precio de reventa (RPM, por sus siglas en inglés).
- Método cost-plus (CPM, por sus siglas en inglés).
- Método de distribución de resultados (PSM, por sus siglas en inglés).
- Método del margen neto de transacción (TNMM, por sus siglas en inglés).

El comité describe la necesidad de emplear cada método en función de la naturaleza de cada transacción. Ésta dependerá de varios factores como del volumen de la transacción, su naturaleza, la existencia de transacciones con empresas no asociadas de similar naturaleza o la facilidad para realizar la comparativa con transacciones similares.

<sup>6</sup> INCOME TAX DEPARTMENT, GOVERNMENT OF INDIA (2019) *Transfer Pricing*. Recuperado de <https://www.incometaxindia.gov.in/Pages/international-taxation/transfer-pricing.aspx>

<sup>7</sup> OCDE (2010) *Transfer Pricing Methods*. Recuperado de: <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf>

### 3.3. Sanciones

En el caso de que se produzca un incumplimiento de las condiciones establecidas por la normativa, la regulación sobre los precios de transferencia prevé diferentes sanciones, resumidas en la siguiente tabla.

TABLA 1. SANCIONES SOBRE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Fraude	Penalización
Ajuste a posteriori del valor del precio de transacción	100-300% sobre el valor ajustado
Falta de mantenimiento de los documentos	2% sobre el valor de transacción
Insuficiencia de documentos	2% sobre el valor de transacción
Ausencia de reporte de la transacción aun perito contable	2% sobre el valor de transacción
Insuficiencia al presentar el reporte contable	INR 100.000
Omisión de transacciones en el reporte contable	2% sobre el valor de transacción

Fuente: KPMG (2015)<sup>8</sup>

### 3.4. Auditoría sobre los precios de transferencia

Las empresas asociadas que hayan realizado transacciones internacionales tendrán la obligación de auditar sus cuentas referentes a estos precios en algunos casos. Será aplicable sobre aquellas transacciones que sean superiores a 150 millones de rupias (1,95 millones de euros)<sup>9</sup>. La auditoría será llevada a cabo por el *Transfer Pricing Officer (TPO)*, basado en las referencias aportadas por el *Assessing Officer (AO)*.

El *Transfer Pricing Officer (TPO)* es un Comisionado conjunto o un Comisionado adjunto o Comisionado adjunto autorizado por la Junta Central de Impuestos Directos. Su función comienza después de recibir una referencia de un Oficial de evaluación. Esta función está restringida a la determinación del precio de mercado en relación con las transacciones internacionales que le haya remitido el *Assessing Officer*.

El *Assessing Officer (AO)* es el funcionario nombrado por el departamento de impuestos encargado de la evaluación de los precios de transferencia de una empresa. A cada contribuyente se le asigna uno en función de su número PAN, dirección y volumen de ingresos<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> KPMG (2015) *Global Transfer Pricing Review*. Recuperado de: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/10/tp-review-india-v3.pdf>

<sup>9</sup> Tipo de cambio a fecha 29/07/2019 igual a 1 EUR = 76,7145 INR. Recuperado de <https://www.xe.com>

<sup>10</sup> INCOME TAX DEPARTMENT (2019) *Tax Information and Services*. Recuperado de <https://www.incometaxindia.gov.in/pages/tax-information-services.aspx>



El TPO tendrá poder para determinar el precio de libre mercado de la transacción durante el proceso de auditoría incluso si la transacción no ha estado referida por la *Assessing Officer* y/o no ha sido reportada bajo la forma 3CEB.

El proceso tendría los siguientes pasos: la AO hace referencia al TPO, el cual determina el precio y lo comunica a la empresa interesada y a la propia AO. El TPO podrá aceptar el precio de transacción previamente fijado por las partes asociadas o puede diferir con el precio propuesto por estos y necesariamente modificarlo.

El límite temporal para la auditoría en relación a los precios de transferencia es de 36 meses a partir del año en el que tiene lugar la transferencia. No obstante, incluso después de este periodo, si la autoridad fiscal sospecha que al menos 100.000 rupias han sido evadidas, tiene derecho a reabrir la auditoría fiscal hasta un límite de los seis años posteriores al caso.

### 3.5. Acuerdos avanzados sobre precios: *Advance Pricing Agreements (APAs)*

Los acuerdos sobre precios (APAs) son mecanismos que presenta la legislación india con el fin de reducir el riesgo asociado a las operaciones entre empresas asociadas. Estos acuerdos, de aplicación desde el 1 de julio de 2012, sirven para establecer los precios de transferencia entre empresas del mismo grupo con un horizonte temporal de hasta cinco años.

De esta manera, las empresas eliminan la incertidumbre asociada a los precios aplicables en cada operación y reduce los gastos de auditorías. No obstante los APAs constituyen un proceso caro y lento del que no se puede esperar una resolución segura.

La empresa interesada en estos acuerdos, que realice un gran volumen de transacciones internacionales deberá valorar en su caso la necesidad y adecuación de este método a su caso concreto. Factores como el volumen de las transacciones o el riesgo asumible determinaran la adecuación o no de este sistema.

El coste de solicitud y aprobación de este mecanismo se resume a continuación:

- Transacciones hasta 1.000 millones de rupias (13 millones de euros): 1 millón de rupias (13.000 euros)
- Transacciones entre 1.000 y 2.000 millones de rupias (13 y 26 millones de euros): 1,5 millones de rupias (19.000 euros)
- Transacciones de más de 2.000 millones de rupias (26 millones de euros): 2 millones de rupias (26.000 euros)

### 3.6. Convergencia entre Ley de Aduanas y la normativa sobre Precios de Transferencia

La normativa india presenta un conflicto en materia de valoración de precios en las transacciones internacionales. Por un lado, las autoridades sobre el impuesto sobre la renta, cuyo objetivo es establecer un precio de transacción que no esté sobrevalorado, pues eso permitiría a las empresas reducir las ganancias imponibles y, por otro lado, la Ley de Aduanas, que tiene el objetivo de que estos precios no se subestimen para reducir el arancel de importación<sup>11</sup>.

Si bien existen muchas similitudes entre la normativa sobre los precios de transferencia recogidas en el *Income-tax Act, (1961)* y la regulación aduanera, esta situación puede dar lugar a diferencias en la valoración, un hecho que podría hacer que los bienes sean rechazados en su paso por aduanas, con el perjuicio que ello supone para la empresa.

Los precedentes judiciales acerca de esta materia no muestran una opinión clara del poder judicial para aceptar uno u otro sistema de valoración a la hora de resolver los conflictos que se han dado. Por ello, a la hora de efectuar este tipo de operaciones, las empresas deben fijar el precio de tal manera que se eviten los conflictos en virtud de ambas leyes, revisando los sistemas de valoración de ambas y buscando un punto de encuentro.

<sup>11</sup> TAXGURU (2019) *Adoption of Customs Valuation under the Transfer Pricing arena*. Recuperado de: <https://taxguru.in/income-tax/adoption-customs-valuation-transfer-pricing-arena.html>

## 4. Conclusiones

India es sin duda un gran atractivo para las empresas que desean acceder a nuevos mercados. El crecimiento económico del país, las políticas llevadas a cabo por el gobierno o los cambios sociales, que han dado lugar a un cambio en las tendencias de consumo de la población, son sólo algunos de los motivos que han situado a India en el foco de numerosas compañías. Sin embargo, a pesar de todo ello, las empresas todavía se enfrentan a una gran incertidumbre, especialmente en lo relativo a aspectos legales: constitución de la sociedad, certificaciones, licencias, impuestos o repatriación de fondos entre otros.

Este último punto constituye una de las grandes dudas a la hora de establecerse en el país. La necesidad de recuperar la inversión o poder repatriar los beneficios es esencial para iniciar el proceso de internacionalización. Si bien la normativa India es compleja, sí ofrece diferentes formas de repatriación de fondos, siempre previo pago de los impuestos correspondientes. Elegir entre uno u otro modo dependerá tanto de la forma jurídica de la empresa en el país así como del importe. Además, la existencia de un convenio de doble imposición entre España e India permite a la matriz deducción o exenciones, en función a cada caso, del importe ya pagado en el país de origen.

Con relación a los precios de transferencia, India presenta una normativa muy clara y definida acerca de cómo deben proceder las empresas asociadas para realizar transacciones internas. No obstante, al ya complejo sistema administrativo se une el conflicto existente con la Ley de Aduanas, con la que existen diferencias para la valoración de precios. Por este motivo, muchas empresas recurren a consultores especializados en esta área. Su conocimiento de la administración India y de las diferentes opciones disponibles permite realizar las operaciones de una manera eficiente.



# 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](http://www.icex.es)



**icex** España  
Exportación  
e Inversiones