



India

Diez principios para garantizar el éxito
de las operaciones comerciales

Septiembre 2012

La revolución económica de las dos últimas décadas ha situado a India en la vanguardia del comercio internacional. Su condición de mercado masivo con una diversidad infinita, la liberalización de sus leyes y normas comerciales, sumado a su auge como potencia industrial y comercial y el consiguiente crecimiento de su clase media, hacen de India un objetivo convincente para los exportadores extranjeros.

La transición de India de una economía cerrada a una economía abierta ha generado un inmenso potencial de mercado, con un crecimiento en los últimos años solo superado por China. A diferencia de muchos de los países que se han visto afectados por las crisis económicas de los últimos años, el fuerte consumo interno de India, estimulado por una creciente urbanización, riqueza y cambios en el estilo de vida, le han permitido quedarse relativamente al margen de los impactos del exterior.

Pero para realizar operaciones comerciales con éxito en India cualquier exportador potencial debe estar preparado. **Crédito y Caución** le presenta los 10 principios que pueden contribuir a que su relación comercial tenga éxito y sea duradera.

Elija cómo y dónde resolver disputas

1

Resolver una disputa con éxito en los tribunales de India puede ser un proceso largo y farragoso. Para evitarlo, es recomendable que las partes en una transacción comercial acuerden recurrir al arbitraje como forma de resolver disputas de manera concluyente. La legislación de India sobre arbitraje está basada en la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. En el caso de laudos arbitrales extranjeros, es decir, procedimientos de arbitraje, si bien India aplica la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, reconoce como naciones recíprocas solo a una tercera parte aproximadamente de las 142 naciones que han firmado la Convención y publica una lista de dichos territorios reconocidos en su Boletín Oficial.

Cuando se lleva a cabo un arbitraje en India -o si no se excluyen de manera explícita determinadas partes de la legislación sobre arbitraje-, los tribunales indios pueden llegar a interferir. Por lo tanto, un proveedor extranjero, a la hora de negociar una cláusula de arbitraje en sus contratos de suministro, debe intentar acordar que el arbitraje se lleve a cabo fuera del país y que se excluyan determinadas partes de la ley india sobre arbitraje.

En términos generales, el proveedor extranjero y el comprador indio pueden elegir libremente la ley que quieren que rija el contrato de suministro. Si bien un comprador indio se inclinará por la ley india, es bastante habitual que los contratos de suministro entre compradores indios y proveedores extranjeros se rijan por una ley de otro país, ya que el proveedor deberá ejecutar una parte importante de dichos contratos fuera de India. Ocurre en especial si el proveedor extranjero se impone en las negociaciones.

Al elegir entre la ley india y la ley extranjera para el contrato, el proveedor extranjero debe tener presente también que la ley india que rige la venta de bienes es diferente, en varios aspectos, de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías a la que muchos proveedores europeos pueden estar acostumbrados.

Incluso si su contrato se rige por la ley india, el proveedor y el comprador pueden optar por que el procedimiento de resolución de disputas se rija por un conjunto de normas de arbitraje diferentes. Por ejemplo, en un contrato de suministro que se rija por las leyes de India, las partes pueden acordar que las disputas se sometan a un

arbitraje que se lleve a cabo con arreglo al reglamento de la Cámara de Comercio Internacional, la Corte Internacional de Arbitraje de Londres o el Centro Internacional de Arbitraje de Singapur, en cualquier lugar de la geografía. Así pues, dicho de otro modo, las leyes que rigen el contrato y las normas de arbitraje pueden ser diferentes.

La familia es lo primero

2

La familia y los lazos familiares tienen una importancia fundamental en el entorno de negocios en India, como comprobarán ineludiblemente los proveedores extranjeros en el transcurso de su relación con contrapartes indias. La mayoría de las empresas indias son propiedad de una familia promotora que tiene una influencia significativa en el gobierno de la compañía. Esta circunstancia hace que negociar con una empresa privada familiar difiera sustancialmente del modo en el que se llevaría a cabo la misma discusión con una empresa occidental de tamaño similar, con una estructura de gestión y propiedad profesional y accionistas muy dispersos.

Las decisiones empresariales pueden verse influidas por consideraciones como el mantenimiento del control en el seno de la familia, el legado personal de un promotor y empleos para los miembros de la familia. Sin una clara separación entre la propiedad y la dirección, la empresa se gestiona en gran medida en función de los deseos de los promotores. Por tanto, si la contraparte india es una empresa familiar, es prudente tener en cuenta el papel de la familia en las negociaciones.

Compruebe las facultades del comprador

3

La ley india en materia de contratos no dispone de manera específica la forma del contrato ni el modo en el que debe ejecutarse el mismo para que tenga validez y sea aplicable. No obstante, se recomienda formalizar los contratos de suministro por escrito y que vayan firmados por el proveedor y por el comprador, ya que algunos contratos deben obligatoriamente celebrarse por escrito en virtud de leyes específicas en India, incluyendo los contratos de transferencia de la propiedad y sobre propiedad intelectual.

Además, todo acuerdo de suministro debe contener información suficiente sobre la especificación, la cantidad y la calidad de los productos, el precio de compra y las condiciones de pago, así como los tiempos y términos específicos del suministro, por ejemplo utilizando los Incoterms.

La ley india reconoce las transacciones electrónicas y considerará que un contrato electrónico se ha celebrado válidamente por las partes concernidas si se ha formalizado con las firmas digitales de las partes.

En el caso de los contratos por escrito, todos los estados de India aplican un impuesto de timbre. El importe del impuesto de timbre que debe pagarse varía de un estado a otro y, en algunos casos, puede corresponder a un porcentaje del valor de la transacción. El impago del impuesto de timbre o pagar menos de lo que corresponde puede dar lugar a que el documento en cuestión no sea admisible como prueba en un tribunal de justicia o incluso que sea incautado. Por este motivo, es importante comprobar el importe del impuesto de timbre que debe pagarse antes de firmar un contrato de suministro. También es útil que los proveedores extranjeros sean conscientes de que determinados tipos de contratos en India están sujetos obligatoriamente a registro ante la administración local, incluyendo la transferencia de bienes inmuebles.

Los proveedores extranjeros pueden comprobar fácilmente si su contraparte india está debidamente facultada para celebrar el contrato de suministro. Todos los poderes para llevar a cabo operaciones y para la gestión de una empresa india corresponden a su consejo de administración. El consejo de administración debe por tanto celebrar el contrato de suministro y autorizar a una persona o a varias personas para que firmen el contrato en nombre de la empresa.

Normalmente, el consejo de administración delegará algunas de sus facultades en un ejecutivo de la empresa (el director ejecutivo o el consejero delegado y/o, en el siguiente nivel, tal vez en un director de compras), que intervendrá entonces en virtud de dicha autorización. Es importante, por consiguiente, comprobar el poder con el que interviene el firmante, de manera ideal a la vista de los extractos pertinentes de las actas de la reunión del consejo de administración o de un poder de representación otorgado por la empresa y autorizando a una persona a intervenir en su nombre.

Por otra parte, las personas físicas pueden intervenir directamente o a través de un agente con un poder de representación válido.

Aproveche los regímenes especiales

4

En India, el comercio exterior es competencia de la Dirección General de Comercio Exterior (Directorate General of Foreign Trade) que, regularmente, hace públicas y actualiza las políticas y procedimientos que deben seguirse en materia de exportaciones e importaciones. Los proveedores extranjeros deben conocer dichos requisitos y comprobar que tanto ellos como sus contrapartes indias los cumplen. Por ejemplo, uno de los requisitos es que todos los importadores y exportadores indios deben estar registrados ante la autoridad regional encargada de la concesión de licencias y obtener un número de registro antes de poder empezar a operar, salvo si cuentan con una exención específica. Dichas exenciones se conceden, por ejemplo, a departamentos y agencias del gobierno central y de los gobiernos de los estados.

Los exportadores también pueden solicitar este estatus en Export House, Star Export House, Trading House, Star Trading House o Premier Trading House basándose en su actividad exportadora. El titular goza de determinados privilegios con arreglo a la política de comercio exterior, como la expedición de licencias de importación y exportación y el despacho de aduanas a partir de una auto-declaración y otros privilegios que mencionamos a lo largo de este informe. Los proveedores extranjeros también deben asegurarse de conocer las resoluciones de la oficina india de normas, Bureau of Indian Standards, sobre productos importados.

La política india en materia de comercio exterior también ofrece regímenes de importación especiales que pueden resultar beneficiosos para los proveedores: por ejemplo, existen regímenes en los que los bienes de capital pueden importarse libres de impuestos o con un arancel concesional, con sujeción a obligaciones de exportación o si las empresas están emplazadas en zonas económicas especiales.

Las empresas en zonas económicas especiales también pueden importar mediante arrendamiento financiero y pueden gozar de privilegios como exenciones de determinadas aprobaciones del gobierno o un proceso de despacho de aduana de ventanilla única. Existen también regímenes sectoriales especiales, como los que se aplican a los diamantes, las piedras preciosas y la joyería. Algunos regímenes especiales de importación también permiten una cierta relajación en relación con los reglamentos sobre cambio de divisas, por ejemplo la apertura de cuentas en divisas en bancos indios.

Compruebe lo que puede importar libremente

5

Se puede exportar e importar mercadería libremente desde y a India, excepto si existe una restricción en virtud de su política de comercio exterior y las leyes nacionales aplicables. Si bien la mayoría de los productos pueden importarse libremente sin una licencia especial, hay tres categorías de importaciones a India que no pueden importarse libremente.

La primera corresponde a la categoría de importaciones prohibidas, que incluye plantas y animales en peligro de extinción, marfil y ropa confeccionada con pieles de animales salvajes.

La segunda corresponde a los artículos canalizados, es decir, los que solo pueden importarse a través de agencias estatales específicas. Por ejemplo, el trigo solo puede importarse a través de la Food Corporation of India.

La tercera categoría corresponde a los artículos restringidos que solo pueden importarse con una licencia de importación o un aviso público expedido por la Dirección General de Comercio Exterior, salvo si se reconoce como muestra comercial. Esta categoría incluye determinados bienes de consumo, piedras preciosas y semipreciosas, algunos insecticidas, productos químicos y farmacéuticos, algunos artículos electrónicos y varios artículos cuya producción está reservada a las pequeñas empresas.

Si existen restricciones, el importador debe cumplir al pie de la letra las condiciones de la licencia especial, en términos de cantidades, especificaciones o valor de los productos, precio mínimo, importación por los usuarios reales. No obstante, los titulares de un estatus especial, como explicaba el punto cuatro, cuentan con una licencia automática para importar artículos que corresponden a la categoría restringida.

La Dirección General de Comercio Exterior publica de manera periódica la lista de artículos prohibidos, restringidos y canalizados. Por consiguiente, se recomienda que los proveedores extranjeros que tienen la intención de suministrar productos a consumidores indios determinen a qué categoría corresponden sus productos y si cumplen los requisitos aplicables a esa categoría. Si los productos están sujetos a una licencia de importación, el contrato entre el proveedor extranjero y su cliente indio debería contemplar qué ocurrirá si se deniega, se cancela o expira la licencia.

Cuidado con la nueva ley de la competencia

6

Acaba de entrar en vigor en India una nueva ley de la competencia. En el marco de este nuevo régimen, los acuerdos y las prácticas que tengan o que puedan tener un impacto adverso apreciable en la competencia en India no tienen validez.

Se considera, por definición que las prácticas o los acuerdos horizontales, es decir entre partes que se dedican a la misma actividad de suministro de bienes y servicios o a una actividad similar, tienen un efecto adverso apreciable. Las prácticas o los acuerdos verticales, es decir entre partes con actividad en diferentes niveles de la cadena de suministro, están prohibidos si se determina que son contrarios a la competencia: por ejemplo, si fijan precios, limitan o controlan la producción o el suministro, asignan clientes o territorios o manipulan las ofertas. Las obligaciones de exclusividad, las ofertas vinculadas y agrupadas, los planes de descuento e incentivos y el mantenimiento de precio de reventa en los contratos de suministro

también pueden considerarse no válidos. Las prácticas o los acuerdos de suministro que se consideren contrarios a la competencia con arreglo a este régimen podrían dar lugar a una orden para paralizar o modificar el acuerdo o a la imposición de una importante sanción económica.

Consulte con su banco indio el cambio de divisas

7

La rupia india no es una divisa plenamente convertible. Las transacciones en moneda extranjero se dividen por lo general en operaciones de capital y de cuenta corriente. Las operaciones de capital, como pueden ser las inversiones en valores indios y préstamos en moneda extranjera por parte de empresas indias, están sujetas a una regulación más estricta.

Las operaciones de cuenta corriente, como los pagos de servicios productos importados o exportados, están permitidos pero sujetos a regulación en términos de modalidades de pago.

Es esencial que las transacciones con compradores indios se lleven a cabo a través de canales bancarios adecuados y normales, ya que de lo contrario es muy probable que den lugar a una infracción de las leyes de cambio de divisas de India, y pueden constituir asimismo una violación de otras leyes.

El banco central de India, el Reserve Bank of India (RBI) ha delegado muchas de sus funciones en relación con la implementación de las leyes sobre cambio de divisas, especialmente las relativas al registro de documentación e información, en los bancos especialmente autorizados para operar con moneda extranjera. Los proveedores extranjeros pueden y deben ponerse en contacto con uno de estos bancos para asesorarse sobre la actual normativa en materia de cambio de divisas, su impacto en la operación prevista y los requisitos de procedimiento y de información que deben cumplirse.

Considere la posible presencia local

8

En lugar de o además de suministrar productos a India desde el extranjero, los proveedores extranjeros deben considerar si una presencia local en el país, para comercializar, distribuir o envasar productos y expandirse o diversificarse en este mercado, puede resultar interesante.

Existen muchas formas en las que un proveedor extranjero puede establecer una presencia local en India: Desde el establecimiento de una oficina de enlace, con la autorización previa del RBI, hasta actuar exclusivamente como canal de comunicación entre la empresa extranjera y los clientes indios, pasando por el establecimiento de una sucursal, también con la autorización del RBI, para gestionar la importación y venta al por mayor de productos.

Algunos acuerdos más complejos incluyen los siguientes:

- Joint ventures accionariales con socios locales, con arreglo a la política de inversión directa extranjera para diferentes sectores y límites a los holdings no residentes aplicables a una empresa india.
- Adquisición directa de la empresa local y un número relativamente modesto de las Private Investment in Public Equity (PIPE), es decir, inversión privada en capital público.

La inversión extranjera directa en empresas indias puede corresponder a alguna de las siguientes categorías:

- Totalmente prohibida. Por ejemplo, en el comercio minorista multimarcas o en loterías y juegos de azar.
- Totalmente libre, la mayor parte de los sectores de manufacturas y servicios.
- Restringida a un porcentaje determinado de accionariado extranjero o sujeta a aprobación o a determinadas condiciones de inversión.

Esta última categoría se aplica a los seguros, las telecomunicaciones, la radiodifusión, los medios impresos, el comercio minorista, incluyendo la venta por Internet, la banca, las actividades financieras, la construcción y el sector inmobiliario, la defensa, la energía atómica, los ferrocarriles, la industria farmacéutica, la aviación civil y algunos otros sectores que se consideran sensibles en términos de titularidad extranjera.

Las joint ventures pueden ser una necesidad para un extranjero que quiera invertir en un sector donde la titularidad extranjera está restringida a menos del 100%. En tal caso, las joint ventures se consideran la mejor vía de entrada para los inversores extranjeros, ya que es de esperar que el socio indio contribuya a allanar el camino en el mercado. Negociar una joint venture india puede ser complicado y deben considerarse detenidamente diversas cuestiones legales y culturales, incluyendo los derechos de los accionistas, las disposiciones de salida y las implicaciones fiscales.

Es importante, por tanto, obtener asesoramiento jurídico antes de invertir en una empresa india o de comprar valores indios.

Garantice el pago

9

No hay motivos para preocuparse por el riesgo de impago simplemente porque el suministro de bienes o servicios se hace a India. No obstante, un proveedor debe aplicar el mismo nivel de precaución que en las ventas en su mercado nacional o a cualquier otro mercado extranjero.

Esto implica, en primer lugar, comprobar la solvencia del comprador. Además, es práctica común asegurar los pagos efectuados por compradores indios a proveedores en el extranjero, y las principales garantías disponibles en India son las mismas con las que la mayoría de los proveedores están familiarizados: incluyendo una garantía de la sociedad matriz o los promotores del comprador indio, garantías bancarias, cartas de crédito irrevocables, garantías colaterales en forma de hipoteca u otros bienes inmuebles o una prenda sobre bienes muebles.

Independientemente del tipo de garantía que las partes convengan, es esencial definir claramente las obligaciones de pago en el contrato de suministro subyacente para asegurar que las obligaciones garantizadas están definidas en términos suficientemente específicos. Esto es especialmente importante si el acuerdo de suministro se conforma como acuerdo marco y las entregas y los pagos se hacen sobre la base de pedidos independientes.

Proteja sus ventas a crédito

10

Como ocurre con todo contrato de ventas a crédito en todos los países, aun cumpliendo estrictamente las reglas anteriores, siempre existe un cierto nivel de riesgo de impago e imprevisibilidad. Dicho riesgo puede deberse al impago por parte del comprador o a una situación de insolvencia no prevista de este, a factores fuera del control de las partes, como catástrofes naturales que impidan que se complete la venta o cambios en la política de India en materia de comercio exterior.

Es recomendable, por tanto, que el proveedor intente protegerse mediante seguros de crédito para mitigar dichos riesgos potenciales que la diligencia debida por sí sola no puede evitar. El seguro de crédito ofrece no solo protección sino también seguridad en cuanto a la identidad y la solvencia de sus clientes potenciales. Además, la protección que ofrece un seguro de crédito permite al proveedor ofrecer modalidades de pago más competitivas, un factor que a menudo es decisivo para el comparador potencial.

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución es el operador líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 54%, lleva más de 80 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Desde 2008, es el operador del Grupo Atradius en España, Portugal y Brasil.

El Grupo Atradius es un operador global del seguro de crédito presente en 45 países. Con una cuota de mercado de aproximadamente el 31% del mercado mundial del seguro de crédito, tiene acceso a la información de crédito en más de 100 millones de empresas en todo el mundo y toma cerca de 20.000 decisiones diarias de límites de crédito comercial. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.

Para más información

Para más información póngase en contacto con cycomex en el correo cycomex@creditoycaucion.es, y será atendido por el equipo de profesionales que conforman el servicio de asesoramiento integral sobre comercio exterior de Crédito y Caución.